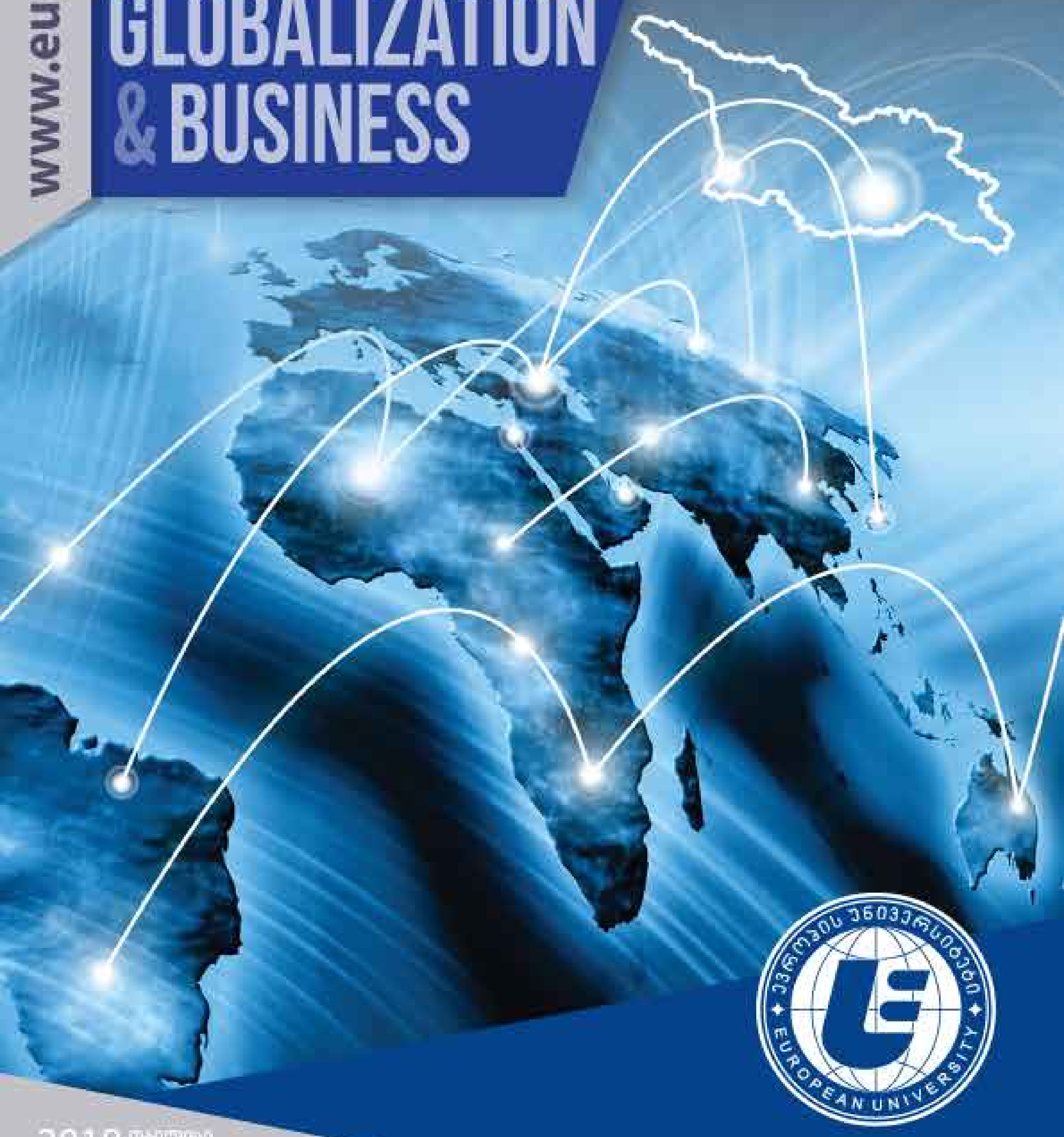
გლობალიზაცია და ბიზნესი

№5

GLOBALIZATION & BUSINESS

www.eugb.ge



ევროპის უნივერსიტეტი
EUROPEAN UNIVERSITY

2018 თბილისი TBILISI

გლობალიზაცია და ბიზნესი

GLOBALIZATION AND BUSINESS

სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი

ეკონომიკისა და ბიზნესის აქტუალური პრობლემები
გლობალიზაციის თანამედროვე პირობებში
თეორია და პრაქტიკა

ევროპის უნივერსიტეტი
EUROPEAN UNIVERSITY

SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL

Actual Problems of Economy and
Business in Modern Globalization
Theory and Practice

თბილისი
TBILISI
2018

ევროპის უნივერსიტეტის ბიზნესისა და ტექნოლოგიების ფაკულტეტის და გლობალიზაციის ეკონომიკური და სოციალური პრობლემების კვლევის ინსტიტუტის რეფერირებადი და რეცენზირებადი საერთაშორისო სამეცნიერო–პრაქტიკული ჟურნალი

REFEREED AND PEER-REVIEWED INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL OF THE FACULTY OF BUSINESS AND TECHNOLOGY AND THE INSTITUTE OF RESEARCH OF ECONOMIC AND SOCIAL PROBLEMS OF GLOBALIZATION OF THE EUROPEAN UNIVERSITY

ISSN 2449-2396

განათლება, ტექნოლოგიები, ინფორმაცია, კომუნიკაცია და ტურიზმი გლობალიზაციის პირობებში

EDUCATION, TECHNOLOGIES, INFORMATION, COMMUNICATION AND TOURISM IN TERMS OF GLOBALIZATION

თეორია, მეთოდოლოგია და სისტემური პრობლემები

THEORY, METHODOLOGY AND SYSTEMIC PROBLEMS

ეკოლოგიური გამოწვევები საქართველოს ენერგეტიკის განვითარებაში

დემურ ჩომახიძე
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი,
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი,
საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, საქართველო
d.chomakhidze@gnerc.org

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.001

დავით ნარმანია
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, პროფესორი,
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
davit.narmania@tsu.ge

საკვანძო სიტყვები: ენერგეტიკა, ენერგორესურსები, გარემოს დაცვა, კიოტოს პროტოკოლი, ელექტროსადგური

საზოგადოების ინტერესები და ენერგეტიკული კომპლექსის განვითარების ეკოლოგიური საკითხები ერთმანეთთან მჭიდროდაა დაკავშირებული. საზოგადოებისათვის სულერთი არ არის, თუ როგორ მიიღწევა მისი ენერგეტიკული უზრუნველყოფა. საზოგადოებას ისიც აინტერესებს, თუ როგორ გარემოში მოუწევს ცხოვრება მას და მის მომავალს. ამ საკითხების გადაწყვეტის გარეშე, ნებისმიერ პროექტს ჩაშლა ემუქრება, რაგინდ წარმატებულიც არ უნდა იყოს იგი. ეს ნათლად დაადასტურა საქართველოში განვითარებულმა მოვლენებმა. ჯერ კიდევ გასული საუკუნის 90-იან წლებში საზოგადოების მწვავე პროტესტის გამო შეჩერდა ქვეყნისთვის მნიშვნელოვანი ობიექტის – ხუდონიჰესის მშენებლობა, ხოლო 2002 წლის მიწურულს, აქციების ფონზე მიმდინარეობდა ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის ნავთობსადენის მშენებლობის პროექტის უკომპრომისო განხილვაა.

გარემოსდაცვითი პრობლემები განსაკუთრებით მწვავედ დგას განვითარებად ქვეყნებში, რომელთა ჯგუფში ახლა საქართველოც მოიაზრება. მიგვაჩნია, რომ საკითხის გადაჭრის დროს საჭიროა გამოვიყენოთ რაციონალურად დაბალანსებული მიდგომა გარემოს დაცვის ინტერესების მაქსიმალური გათვალისწინებით. ამასთან დაუშვებელია ისეთი მაქსიმალისტური ეკოლოგიური მოთხოვნების წინა პლანზე უკომპრომისოდ დაყენება, რომლებიც დასაწყისშივე კრძალავენ ყოველი ეკოლოგიური ვნების მომტან ტექნიკურ პროექტს.

ენერგეტიკა კი ბუნების დაბინძურებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. იგი დიდი რაოდენობით ხარჯავს წიაღისეულ ნედლეულს, მტკნარ წყალს, ატმოსფერულ ჟანგბადს, სახეს უცვლის ლანდშაფტს, აჭუჭყიანებს ჰაერს და წყლის აუზებს ორგანული სათბობის წვის პროდუქტებითა და ტექნოლოგიური პროცესების ნარჩენებით, გამოჰყოფს დიდი რაოდენობით დაბალპოტენციურ თბურ ენერგიას, ხშირად ერთი რომელიმე პროდუქციის მოპოვებისა და წარმოების დროს ნაწილობრივ ან მთლიანად უვარგისი ხდება ნიადაგის შრეები, უარესდება ჰიდროგეოლოგიური რეჟიმი. ჭუჭყიანდება წყალი და იზრდება ეროზიის ზემოქმედება, მცირდება მოსავლიანობა, ხმება და იღუპება ნარგავები, მცირდება მერქნის ნაზარდი და ა.შ. ყოველივე ეს, საბოლოო ანგარიშში, წლების განმავლობაში იწვევს შექმნილი ბუნებრივი კომპლექსის რღვევასა და მოსპობას.

წლების მანძილზე საქართველოში, ისევე როგორც მთლიანად ყოფილ სსრ კავშირში, ენერგეტიკული კომპლექსის ობიექტებზე პასიური ეკოლოგიური პოლიტიკა ტარდებოდა, თუმცა ფორმალურად ბუნების დაცვის საკითხები უკვე 1968 წლიდან სისტემატიურად განიხილებოდა უმაღლეს დირექტიულ ორგანოებში და თანმიმდევრობით გამოდიოდა ამ საკითხებზე სხვადასხვა დონისა და ხასიათის დადგენილება. რეალურად კი, საქმე თანდათან უარესდებოდა.

ენერგეტიკა და, პირველ რიგში, ელექტროენერგეტიკა წყლის მნიშვნელოვანი მომხმარებელია. ჩვენი თბოელექტროსადგურები წლების განმავლობაში დაახლოებით მილიარდ კუბურ მეტრ წყალს მოიხმარენ; მათ შორის სამ მილიონზე მეტს _ დაუბრუნებლად. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ისინი ყოველი ათასი კვტსთ ელექტროენერგიის გამომუშავებაზე მოიხმარებენ 82 კუბურ მეტრ წყალს, აქედან დაუბრუნებლად – 0,22 კუბურ მეტრს.

საქართველოს ენერგეტიკულ კომპლექსში, ბოლო წლების მონაცემებით, წყლის აღებამ 691,8 მლნ კუბ.მ., ხოლო გამოყენებამ 664,3 მლნ კუბმ შეადგინა. ეს კი შესაბამისად 64,2 და 57,3 პროცენტი იყო ჩვენი მრეწველობის და 18,1 და 21,3 პროცენტი მთელი ეკონომიკის ანალოგიური მაჩვენებლისა. კომპლექსის წილად მოდის ქვეყანაში დაბინძურებული წყლების 1,3 %, მაჩვენებელი გაცილებით მეტია მრეწველობის მიმართ – 5,2%.

დედამიწაზე არსებული ყველა სახის ენერგიის წყაროებიდან საქართველოში უმრავლესობაა წარმოდგენილი. ქვეყანას აქვს ჰიდრორესურსები, ნახშირი, ტორფი, ნავთობი, ბუნებრივი გაზი, თერმული წყლები, კარგი პერსპექტივებია ქარის, მზის, ბიომასისა და თერმული წყლების ენერგიების გამოყენებისათვის.

აღნიშნულთაგან ფასდაუდებელ სიმდიდრეს წარმოადგენს ჰიდროენერგეტიკული რესურსები, ქვეყნის ტექნიკური ჰიდროენერგეტიკული რესურსები 80, ხოლო ეკო-

ნომიკური ჰიდრორესურსები 40 მლრდ. კვტ. სთ-ია. დღეისათვის კი ტექნიკური რესურსების მხოლოდ 12%-მდეა ათვისებული და მათი ათვისება, ცხადია, გრძელდება. განსაკუთრებით მწვავედ დგას გარემოს დაცვის პრობლემები ჰიდროენერგეტიკული რესურსების გამოყენების დროს. ცნობილია, რომ მიწის მნიშვნელოვანი ფართობი სჭირდება ენერგეტიკის, განსაკუთრებით ჰიდროელექტროენერგეტიკის განვითარებას. ეს საკითხი, პირველ რიგში, აქტუალურია მცირე მიწიანი რაიონებისათვის, მათ შორის საქართველოსათვის. ჩვენთან ერთ სულ მოსახლეზე მოდის დაახლოებით 1,43 ჰა მიწის საერთო ფართობი; 0,64 ჰა – სასოფლო-სამეურნეო სავარგული და 0,15 ჰა – სახნავი, ეს კი ძალიან მცირეა და მაშინ ყოფილი სსრ კავშირის ანალოგიური მაჩვენებლის მხოლოდ 17,1%; 28% და 17,7% შეადგენდა.

ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ჰიდროელექტროსადგურებზე გამომუშავებული ელექტროენერგია ეკოლოგიურად უფრო სუფთაა, ვიდრე ნახშირით, მაზუთით ან თუნდაც ბუნებრივი გაზით მომუშავე თბოელექტროსადგურებზე. მიგვაჩნია, რომ ჰიდროენერგეტიკაში ეკოლოგიური საკითხების წინ წამოწევა ძირითადად დიდი წყალსაცავიანი ჰესების მშენებლობამ განაპირობა. გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ წყალსაცავიანი ჰესი გამოიმუშავებს ყველაზე ძვირად ღირებულ ჰიკურ ენერგიას. იგი უზრუნველყოფს წყალდიდობის და წყალმოვარდნების დროს წყლის შეკავებას და ამ პროცესების შედეგად ბუნებაზე და ელექტროენერგიის მომხმარებლებზე მიყენებული ზარალის მინიმიზაციას. გარდა ამისა, შესაძლებელია წყლის კომპლექსური გამოყენების ეფექტიანობის გაზრდა, მისი მოხმარება როგორც ენერგიის საწარმოებლად, ისე ირიგაციისა და წყალმომარაგების საჭიროებისთვისაც.

ამასთან საქართველოს პირობებში სახეზე გვაქვს ისეთი ნეგატიური შედეგები როგორიცაა წყალსაცავიანი ჰესების (განსაკუთრებით დაბლობში მოწყობილი) მიერ მიწების დიდი ფართობების დატბორვა, გარკვეულ არეალში კლიმატის ცვლილება, მდინარის ჩამონადენის რეჟიმის შეცვლა. ეს უკანასკნელი კი პრობლემებს უქმნის თევზების მიგრაციას, ხდება მდინარის კალაპოტის დამუშავება და სხვა. საქართველოში ჰესების მშენებლობას და ექსპლუატაციას დაახლოებით 1,5 საუკუნის ისტორია აქვს. პერიოდულად იცვლებოდა მათი გავლენა გარემოზე.

ახლა (2016 წ.) საქართველოში მოქმედებაშია დიდი და საშუალო ზომის 67 და 50-მდე მცირე სიმძლავრის (13 მგვტ-ზე ნაკლები) ჰიდროელექტროსადგურები. მუშაობს 4 თბოელექტროსადგური საერთო სიმძლავრით 913,2 მგვტ. ბალანსზეა მაღალი და საშუალო ძაბვის გადამცემი ხაზები საერთო სიგრძით 3265 კმ და 92 ქვესადგური დადგმული სიმძლავრით 102013 მგვტ. ელექტროგადამცემი ინფრასტრუქტურის მნიშვნელოვანი ნაწილის ფუნქციონირების პერიოდი 40 წელს აღემატება და ეკოლოგიური თვალსაზრისითაც ტექნიკურ გადაიარაღებას საჭიროებს.

ელექტროენერგეტიკული ობიექტების ფუნქციონირებასთან ერთად საქართველოში მოიპოვება ნახშირი, ნედლი ნავთობი, გეოთერმული წყლები, ბიო საწვავი; მცირე რაოდენობით, მაგრამ მაინც იწარმოება ბუნებრივი გაზი, მზის, ქარის ენერგია.

ქვეყნის ტერიტორიაზე გადის ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის ნავთობსადენი და ბაქო-თბილისი-ერზრუმის გაზსადენი. დიდი რაოდენობით შემოდის ნავთობპროდუქტები და ბუნებრივი გაზი. მთლიანობაში ქვეყანაში ენერგორესურსების ტრანსპორტირებას და მოხმარებას ზრდის ტენდენცია აქვს (იხ. ცხრილი 1), შესაბამისად ,,ეკოლოგიური ტვირთი'' თანდათან იმატებს.

ცხრილის მონაცემები გვიჩვენებს, რომ მთლიანობაში ახლა (2016 წ.) საქართველოს ტერიტორიაზე იწარმოება 1376,3 ათასი ტონა პირობითი სათბობის ენერგორესურსი და ქვეყნის გარედან შემოიტანება 2,7 -ჯერ მეტი ენერგორესურსი. ამ მხრივ განსაკუთრებით აღსანიშნავია ბუნებრივი გაზი (1,9 მლნ ტ.) და ნავთობპროდუქტები (1,5 მლნ ტ.).

ცხრილი 1. ენერგორესურსების წარმოება და ტრანსპორტირება საქართველოში (ათასი ტონა ნავთობის ექვივალენტი

ენერგორესურსების დასახელება	საქმიანობის სახე	2014 წ.	2015 წ.	2016 წ.	2016 წ. %-2014 წ-თან
ნახშირი	წარმოება	121,5	124,2	120,4	99,1
	ექსპორტი	1,0	0,7	0,6	60,0
ნედლი ნავთობი	წარმოება	43,3	40,8	39,1	90,3
	ექსპორტი	52,0	155,0	18,4	35,4
	იმპორტი	_	135,3	_	_
ნავთობპროდუქტები	იმპორტი	1152,2	1382,5	1526,6	132,5
	ექსპორტი	16,0	83,6	108,2	676,3
	წარმოება	_	11,6	_	_
ბუნებრივი გაზი	იმპორტი	1825,3	2090,6	1885,3	103,3
	წარმოება	8,6	9,5	5,5	152,7
ჰიდროენერგია	წარმოება	716,7	726,9	802,2	111,9
ელექრტოენერგია	წარმოება სულ გვტ.სთ	10371,2	10592,5	11573,6	111,6
	იმპორტი	73,2	60,1	114,2	155,8
	ექსპორტი	52,0	56,7	121,1	232,8
გეოთერმული,მზის და სხვ. ენერგია	წარმოება	1,68	18,5	21,2	126,2
ბიოსაწვავი და ნარჩენები	წარმოება	456,0	399,0	387,9	83,4
სულ	წარმოება	1372,0	1330,4	1376,3	100,3
	იმპორტი	3229,4	3820,7	3735,1	115,6
	ექსპორტი	121,1	408,1	249,6	206,1

ასეთ პირობებში ენერგეტიკული კომპლექსის ნეგატიური გავლენა გარემოზე დიდია და, როგორც ითქვა, თანდათან იზრდება. აქ გასათვალისწინებელია ის გარემოება, რომ ახლა საქართველოში ჰესების მშენებლობის „ბუმია". 2010 წლიდან 2017 წლამდე ექსპლუატაციაში ეტაპობრივად შევიდა 18 ჰესი ჯამური დადგმული სიმძლავრით 174 მგვტ, ზრდის უფრო მეტი მასშტაბებია ნავარაუდები მომავლისათვის. ამ მხრივ ახალი „სიურპრიზებია" მოსალოდნელი ელექტროენერგეტიკიდან. როგორც ცნობილია, ეს დარგი წყლის მნიშვნელოვანი მომხმარებელია. მასზე მოდის ენერგეტიკის წყალმომარაგების ძირითადი ნაწილი, დიდი დაბინძურების დონე ჩამდინარე წყლებში. მდინარეებს აბინძურებს ნახშირის გამამდიდრებელი ფაბრიკებიდან ჩადენილი წყლებიც და ა.შ.

ვინაიდან ენერგეტიკული კომპლექსი გარემო პირობების დაბინძურების ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა, ამიტომ ენერგეტიკის ფუნქციონირება და განვითარება ბოლო პერიოდში მეტად მწვავე, ეკოლოგიურ პრობლემებს აწყდება.

ნარჩენების უტილიზაციის დაბალი ტემპებისა და მათი მასშტაბიდან გამომდინარე, ენერგეტიკული კომპლექსის უდიდეს და მწვავე ეკოლოგიურ პრობლემას წარმოადგენს ნავთობმომპოვებელი ტერიტორიების ნავთობითა და ნავთობპროდუქტებით დაბინძურების საშიშროება.

სერიოზული პრობლემაა, აგრეთვე, ენერგომომპოვებელ და მწარმოებელ ტერიტორიებზე კომპლექსის საწარმოების საქმიანობის ნეგატიური ზეგავლენა. ამას ემატება ტექნოლოგიური პროცესების ეკოლოგიურად არადამაკმაყოფილებელი დონეები, ძირითადი მოწყობილობა – დანადგარების ფიზიკური და მორალური ცვეთა, გარემოს დაცვის და სტრუქტურის (გარემოზე უარყოფითი ზემოქმედების აღკვეთისა და შემცირების სისტემის) განუვითარებლობა.

პრობლემათა შორის სიმწვავით გამოირჩევა შელფის გაზ-ნავთობმოპოვების პროექტების ფართომასშტაბიანი განხორციელების ეკოლოგიური უსაფრთხოების უზრუნველყოფა. ეკოლოგიის სფეროში ენერგეტიკის პოლიტიკის მიზანს წარმოადგენს გარემო პირობებზე კომპლექსის დატვირთვის თანდათანობით შემცირება და საერთაშორისო ეკოლოგიურ ნორმებთან მიახლოება.

ენერგეტიკაში, ისე როგორც სხვა დარგებში, ეკოლოგიური პრობლემების თანდათანობითი გადაჭრა სახელმწიფო დონეზეა აყვანილი. „საქართველოს ენერგეტიკის" დარგში სახელმწიფო პოლიტიკის ძირითად მიმართულებებში, რომელიც პარლამენტმა 2015 წლის 24 ივნისს დაამტკიცა, ხაზგასმითაა გათვალისწინებული გარემოს დაცვითი კომპონენტები: კერძოდ, მნიშვნელოვანი ზეგავლენის მქონე ენერგეტიკული პროექტების განხორციელებისას გათვალისწინებული უნდა იქნას საუკეთესო საერთაშორისო გამოცდილება. იგი გულისხმობს სოციალური და გარემოსდაცვითი ზემოქმედების შეფასებას, ადგილობრივ თემებთან კონსულტაციების გამართვას, შესაბამისი ინფორმაციის საჯაროობასა და ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფას.

აღნიშნული პოლიტიკის განხორციელების მიზნით გათვალისწინებულია ენერგეტიკული კომპლექსის საქმიანობისა და პროდუქციის მიმართ ეკოლოგიური მოთხოვნილებების გამკაცრების მიზნით, ეკოლოგიურად მაღალი ეფექტურობის მქონე მეთოდების გამოყენება და ეკოლოგიურად სუფთა ენერგორესურსების წარმოება-მოხმარება. მცირენარჩენიანი, ან უნარჩენო ტექნოლოგიების გამოყენების ეკონომიკური სტიმულირება. მათი დარღვევის შემთხვევაში, საკომპენსაციო ანაზღაურების სისტემის დაწესება. ასეთი კომპენსაციების ორგანიზაციის პრინციპის კანონით გამყარება და ეკონომიკური ანაზღაურების (მათ შორის პრევენციული ღონისძიებების სადაზღვეო ფონდები) ხასიათის მიცემა. ბუნებრივი რესურსების სარგებლობის ფულადი გადასახადების რაციონალიზაცია, მართვა და ეკოლოგიური დაზღვევის სამართლებრივი რეგლამენტირება;

– საინვესტიციო პროექტების განხორციელების დროს, ეკოლოგიური მოთხოვნილების დაცვისადმი კონტროლის გამკაცრება და სახელმწიფო ეკოლოგიური ექსპერტიზის სისტემის სრულყოფა.

ენერგეტიკის ეკოლოგიური უსაფრთხოების პოლიტიკის განხორციელებისათვის საჭიროა შემდეგი ამოცანების გადაწყვეტა:

– სათბობ-ენერგეტიკული რესურსების რაციონალურად წარმოებისა და გამოყენებისათვის ენერგო და რესურსებდამზოგავი მცირე ნარჩენიანი ან უნარჩენო, ეკოლოგიურად სუფთა ტექნოლოგიების შექმნა, გარემო პირობების დამაბინძურებელი გამონაფრქვევებისა და თბური გაზების შემცირება, საწარმოო ნარჩენების წარმოქმნისა და სხვა აგენტების მავნე ქმედებების შეკვეცა, აგრეთვე, ნარჩენების უტილიზაცია;

– გარემოსდაცვითი ობიექტების მშენებლობა და რეკონსტრუქცია, მათ შორის ნამწვი აირებიდან მავნე ნივთიერებების დაჭერა-გაუვნებელყოფისა და გამდინარე წყლების ნეიტრალიზაციისა და გაწმენდის, ენერგეტიკული ობიექტების მშენებლობისა და ექსპლუატაციის პროცესებში დაბინძურებული და ეროზიული ნიადაგის რეკულტივაციის ტემპების გაზრდა და საწარმოო ნარჩენების მეორად ნედლეულად გამოყენება;

– ნავთობის თანმდევი გაზის რაციონალურად გამოყენების ეკონომიკური სტიმულირება, მისი ჩირაღდნებში დაწვის პრაქტიკის აღკვეთა (პირველ რიგში, ასეთი გაზის გამოყენებისათვის ეკონომიკურად ხელსაყრელი პირობების შექმნის ხარჯზე);

– როგორც ნახშირის გამოყენების პერსპექტივის განხორციელების პირობა, ნახშირის თბოელექტროსადგურსა და სხვა საწარმოებშიწვის ეკოლოგიურად სუფთა ტექნოლოგიების დანერგვა;

– ნახშირის ხარისხის გაუმჯობესება (მათ შორის გამდიდრების, გადამუშავების, ბრიკეტირებისა და სხვათა გამოყენება);

– შახტების მეთანის გამოყენება;

– ნავთობპროდუქტებისა და დამაბინძურებელი ნივთიერებების წვის პროდუქტების, გამონაბოლქვების, ნორმატიული ბაზის სრულყოფა საერთაშორისო ნორმების შესაბამისად. გაუმჯობესებული ეკონომიკური მახასიათებლების მქონე, მაღალხარისხიანი ძრავების საწვავის წარმოების ზრდა;

– ჰესების ფუნქციონირებით და მშენებლობით გამოწვე-

ული ეკოლოგიური ზარალის მინიმიზაციის პროგრამების შემუშავება და რეალიზაცია;

– გარემოს დამცველი ტექნოლოგიებისა და ტექნიკური საშუალებების სერტიფიცირების სამუშაოთა ორგანიზაცია;

– გარემოს დაცვით სფეროში მომუშავე სპეციალისტების სწავლებისა და მომზადების ორგანიზაცია.

აღნიშნული ამოცანების გადაწყვეტა საჭიროებს თანამედროვე ეკოლოგიური მოთხოვნილებისა და სამეცნიერო–ტექნიკური მიღწევების დონის, აგრეთვე, ეკოლოგიური მონიტორინგის ერთიანი საინფორმაციო სისტემის ჩამოყალიბებას; ეკოლოგიური უსაფრთხოების შესაბამისი პირობების დაცვას, ინვესტიცირების სტიმულირებასა და რეგლამენტირებას, ჰარმონიული საკანონმდებლო ბაზის შექმნას.

ენერგეტიკული კომპლექსის ეკოლოგიური სტრატეგია გამომდინარეობს ეკოლოგიის სფეროში საქართველოს საერთაშორისო ვალდებულებების შესრულების აუცილებლობიდან და ჩამოყალიბებულია თანამედროვე ენერგეტიკის განვითარების გლობალური ხასიათის ინ პრობლემასთან მისადაგებით, რომლებიც გარემოს დაცვას უკავშირდება და რომელთა გადაჭრაც კაცობრიობის მდგრად მომავალს უზრუნველყოფს.

კიოტოს ოქმით (საქართველოში რატიფიცირებულია 1999 წლის ივლისში), გათვალისწინებული კლიმატის ცვლილებების ჩარჩო–კონვენციის განხორციელების რამდენიმე ფინანსური მექანიზმიდან, საქართველოს, როგორც განვითარებად ქვეყანას, უფლება აქვს ისარგებლოს: „სუფთა განვითარების მექანიზმით“ (CDM).

„სუფთა განვითარების მექანიზმი“ საქართველოს საშუალებას მისცემს ჩამოაყალიბოს ენერგოეფექტიანობის ამაღლებისა და განახლებადი ენერგიის წყაროების მზარდი ტემპით ათვისებაზე დამყარებული ენერგეტიკის განვითარების გრძელვადიანი, მდგრადი სტრატეგია.

„სუფთა განვითარების მექანიზმის“ გამოყენებით საქართველო იღებს უნიკალურ შესაძლებლობას, რომ ნახშირორჟანგის (და სხვა თბური გაზების) ემისიების შემცირებით (სეკვესტრირებით), კიოტოს პროტოკოლის ეგიდით განვითარებულ ქვეყნებთან კოოპერირების გზითა და საბაზო მექანიზმებზე დაყრდნობით, განახორციელოს ქვეყნის ენერგოკომპლექსის რეკონსტრუქცია და მოდერნიზაცია; ეკონომიკისა და მუნიციპალური მეურნეობის ყველა სფეროში ენერგოეფექტიანობისა და ენერგოდაზოგვის ფართომასშტაბიანი ღონისძიებების გატარებით გადაწყვიტოს ეკონომიკური და გარემოს დაცვითი პრობლემები.

ჯერ–ჯერობით ჰიდრორესურსები საქართველოს მთავარი ენერგეტიკული სიმდიდრეა და ამ მიმართულებით აუცილებელია ეკოლოგიურ მოთხოვნათა სრულმასშტაბიანი გათვალისწინება. კერძოდ, საჭიროა:

– გაგრძელდეს ადგილობრივი ჰიდროენერგორესურსების ეკოლოგიურად და ეკონომიკურად ეფექტური ათვისება;

– კომპლექსური ჰიდროკვანძების მშენებლობა, რაც შესაძლებელს გახდის მდინარის ჩამონადენის დარეგულირებას და წყლის რესურსების გამოყენებას ირიგაციის, წყალმომარაგებისა და ენერგეტიკული მიზნებისათვის;

– ისეთი ღონისძიებების შემუშავება და განხორციელება, რომელთა საშუალებითაც შესაძლებელი გახდება შავი ზღვის სანაპირო ზოლის აღდგენა და დაცვა, მდინარეებიდან მყარი ნატანის შემცირების გამო;

– შეძლებისდაგვარად ჰიდრომააკუმულირებული ელექტროსადგურების კომპლექსის მოწყობა.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. თ. გველესიანი, დ. ჩომახიძე – საქართველოს ენერგეტიკული უსაფრთხოება (საინჟინრო ჰიდროეკოლოგიური და ეკონომიკური პრობლემები) თბ., 2011. 468 გვ.
2. ირ. ჟორდანია, თ. ურუშაძე, ნ. მირიანაშვილი, ო. ფარესიშვილი, დ. ჩომახიძე და სხვ. – საქართველოს ბუნებრივი რესურსები – თბ., 2015. 1166 გვ.
3. დ. ჩომახიძე – საქართველოს ენერგეტიკა: ეკონომიკა, რეგულირება, სტატისტიკა, რეგულირება. თბ., 2014. გვ. 185.
4. საქართველოს ენერგეტიკის სამინისტრო – საქართველოს ენერგეტიკული სტრატეგია 2016–2025. თბ., 2017. 56 გვ.
5. საქართველოს პარლამენტის დადგენილება – ენერგეტიკული სექტორის განვითარების ძირითადი მიმართულებების შესახებ. ქუთაისი, 2015. 5 გვ.
6. დ. მირცხულავა, დ. ჩომახიძედა სხვ. — საქართველოსენერგეტიკული სტრატეგია, თბ., 2004. 295 გვ.
7. საქართველოს სტატისტიკური კრებულები, 2000–2016წწ.
8. საქართველოს კანონი „ელექტროენერგეტიკისა და ბუნებრივი გაზის შესახებ“. საქართველოს პარლამენტი. თბ., 1999წ.
9. საქართველოს სახელმწიფო ელექტროსისტემა – საქართველოს გადამცემი ქსელის განვითარების ათწლიანი გეგმა 2017–2027წ. თბ., 2017. 254 გვ.
10. სემეკის წლიური ანგარიშები, 1999–2017 წწ.
11. ნ. სამსონია, დ. ჩომახიძე, გ. გუდიაშვილი – ეკონომიკა და მართვა ენერგეტიკაში. თბ., 2017. 250 გვ.
12. დ. ნარმანია, შ. მურღულია – დამოუკიდებელი მარეგულირებელი კომისიების საქმიანობა, თბ. 2009.
13. თ. მურღულია, შ. მურღულია, დ. ნარმანია, ნ. ხადური – კონკურენციის პოლიტიკა და ბაზრის რეგულირების პრაქტიკა, თბ. 2012.
14. საქართველოს ენერგეტიკის და წყალმომარაგების მარეგულირებელი ეროვნული კომისია, www.gnerc.org
15. ChomakhidzeD. – Energy balance of Georgia, ScienceDirect, 2017.
16. ChomakhidzeD., Georgia Energy Resources; Central Asian and the Caucasus 4 (46), 2007.
17. ChomakhidzeD.,Narmania D. - Synthetic Management of Energy and Ecology in Georgia, International Journal of Investment Management and Financial Innovations, 2018.

ECOLOGICAL CHALLENGES IN THE DEVELOPMENT OF GEORGIA ENERGY

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.001

DEMUR CHOMAKHIDZE
Academic Doctor in Economics, Professor,
Georgian Technical University,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Georgia, Georgia
d.chomakhidze@gnerc.org

DAVID NARMANIA
Academic Doctor in Economics, Professor,
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
davit.narmania@tsu.ge

KEYWORDS: ENERGY, ENERGY RESOURCES, ENVIRONMENTAL PROTECTION, KYOTO PROTOCOL, ELECTRIC POWER STATION

SUMMARY

The article views environmental protection issues in the energy sector of Georgia. Trends of developing energy complex are discussed and assessed envisaging ecological requirements. It is indicated that energy complex is the most polluting one among the fields of material production. Focus in made on ecological problems of the land, including cultivable ones, water, climate and other fields. The Georgian experience is presented in respect with meeting these challenges. At the end, views are given for improving the situation. Points to be stressed are:

- Rational production and usage for energy resources, creation of energy recourse-conserving, low waste or no waste environmentally clean technologies, reduction of emissions, and thermal gases polluting an environment, decrease of harmful action of industrial and other waste and waste utilization;

- Construction and reconstruction of systems of protection of environment, including increase of rates of filtration and neutralization of natural substances in the exhaust gases, waste water, cleaning of ground polluted and damaged during construction and operation of energy facilities, and also usage of industrial waste as secondary raw material;

- Provision of economic incentives of rational use of casing-head gases, suppression of practice of their burning in their torches (first of all at the experience of creation of economically favorable conditions for use of such gases);

- Introduction of environmentally clean technologies of coal burning in thermal power stations and other enterprises, as a condition of coal use prospects;

- Improvement of coal fuel quality (including its enrichment, processing, bracketing etc.);

- Usage of mine methane;

- Growth of production of high-quality engine fuels appropriate to the European standards, improved for conformity with the requirements of the advanced legal base for polluting substances and exhaust gases emitted as a result of oil products combustion;

- Development and realization of the programs of minimization of environmental damage caused by construction and functioning of hydroelectric power stations;

- Organization of works of certification of environment protection technologies and means;

- Organization of experts training working in a sphere of an environmental protection.

გლობალური ეკონომიკური კრიზისი და ეკონომიკური მეცნიერება

მიხეილ თოქმაზიშვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,
თბილისის ი. ჯავახიშვილის სახ. უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი,
თბილისის ღია უნივერსიტეტის პროფესორი, საქართველო
m_tokmazishvli@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.002

საკვანძო სიტყვები: გლობალური ეკონომიკური კრიზისი და ეკონომიკური მეცნიერება

შესავალი

ეკონომიკის თეორიაში ტრადიციული ფუნდამენტური მიმდინარეობების ალტერნატივად განხილვას დღევანდელი რეალობა სულ უფრო მეტად არასაკმარისად მიიჩნევს და ადასტურებს მიწოდებისა და მოთხოვნის ურთიერთდამოკიდებულებაზე აგებული კანონზომირებების ნაკლოვანებას, მათი ურთიერთობის კომპლექსურ ხასიათს, რომლის ახსნაც ტრადიციულ მიმდინარეობებს სრულად არ შუძლიათ. მიწოდება ქმნის მოთხოვნას, ხოლო ეს უკანასკნელი კი – მიწოდებას. მათი ორგანული ერთიანობა განმტკიცებულია ფინანსური ბაზრების სწრაფი განვითარებით, რომელიც ვირტუალურად ამყარებს მაკროეკონომიკურ წონასწორობას და ადამიანების რაციონალური და ამასთანავე ირაციონალური ქცევების გზით არღვევს მას. ამ წინააღმდეგობრივ გარემოში ფინანსური კრიზისები და ეკონომიკის რყევების ცვლილებები ობიექტურ კანოზომიერ მოვლენად აღიქმება, განსაკუთრებით იმ ქვეყნებში, სადაც დამოკიდებულება საფონდო ბირჟებზე და მონეტარულ ბაზრებზე განსაკუთრებით ძლიერია. იგი თავის რყევებს ჯაჭვურად გადასცემს დაბალგანვითარებულ ქვეყნებს, სადაც კვლავ მაღალია მოთხოვნა–მიწოდებაზე დაფუძნებული ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი ქცევები.

გლობალური კრიზისის შემდეგ ქვეყნები მარადიულ სტაგნაციაში აღმოჩნდა. მსოფლიო ეკონომიკის განვითარება ნელა მიმდინარეობს. ძველი ტრადიციული მონეტარული მეთოდებით – ინფლაციითა და გაცვლით კურსის ცვლილებებით – მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის აღდგენა და მდგრადი განვითარება შეუძლებელი აღმოჩნდა, ხოლო კეინსური მეთოდებით, მიწოდებაზე საბიუჯეტო ინტერვენციებით სტიმულირების ზრდა კი ლიმიტირებული რჩება.

ეკონომიკურ მეცნიერებას დღემდე უფრო მეტად შეეძლო მოვლენების განმარტება, ვიდრე პროგნოზირება. საკითხი ახალი ინდუსტრიული სტრუქტურული რეფორმების შესახებ მხოლოდ ახალ კითხვებს წარმოშობს.

ეკონომიკურ მეცნიერებას ახალი გამოწვევები დღეს სრულიად ახალ ამოცანას უყენებს. ეკონომიკური მეცნიერებისაგან მოითხოვენ ახალი ეკონომიკის შექმნას, რომელიც შეძლებს, ახსნას ყველა მოვლენა, ეკონომიკის წონასწორობის მდგრად უზრუნველყოფისათვის შეიმუშაოს ადეკვატური პრინციპები და ეკონომიკა დაუბრუნოს სახელმწიფოებრივ კონტროლს. ხდება ექლექტიკური მიდგომების გამოყენება, რომელიც აერთიანებს ისტორიულ, ლოგიკურ, ტექნოლოგიურ, ინსტიტუციურ და სხვ. მიდგომებს. ყველაფერი იწყება თავიდან იმის ახსნით, თუ როგორ მუშაობს ეკონომიკა და როგორ უნდა მუშაობდეს იგი. ეფექტიანი, გაწონასწორებული ეკონომიკის მოდელი არის დღევანდელი გამოწვევა და ამ მოდელს აქვს თავისი შეზღუდულობები.

თეორიული წინააღმდეგობები

კეინსური თეორია ამოდის იმ ფაქტიდან, რომ ერთობლივი მოთხოვნა განსაზღვრულია გამოშვების დონით. როცა ერთობლივი მოთხოვნა მცირდება, მცირდება გამოშვება და ფასები, სრული დასაქმება მცირდება ასევე და იგი ფასებთან ერთად შეუძლებელია დაუბრუნდეს თავის საწყის დონეს, თუ სახელმწიფო აქტიურად არ განახორციელებს ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის კომბინაციას ფასებისა და სრული დასაქმების აღდგენის მიზნით.

ნეოკლასიკური მაკროეკონომიკა კი სრულად განსხვავებულ პირობას ადგენს. იგი ამოდის ჟ.ბ. სეის კანონიდან, რომლის თანხმად, მიწოდება ქმნის მოთხოვნას და არავინ არ აწარმოებს ისეთ პროდუქტს, რომელზე მოთხოვნა არ შეიძლება ჰქონდეთ ადამიანებს. შესაბამისად ჭარბწარმოება არ არის დამახასიათებელი ასეთი საზოგადოებისათვის. ეს თეორია თავდაპირველად კ. მარქსმა გააკრიტიკა, მას ბავშვური გულუბრყვილობა უწოდა და ჭარბი ზედმეტი ღირებულების თეორია შექმნა.

მარქსის თეორიის თანახმად, საქონელი ფულში გადადის და თუ საქონელი ფულში არ გადაიცვალა, იგი საქონელი არ არის. სეის თეორია კი მხოლოდ ნატურალური გაცვლითი ურთიერთობის პირობებში შეიძლება ყოფილიყო სამართლიანი, ხოლო როდესაც ქვეყანაში ფულის საყოველთაო საქონლის დიქტატურა დადგა, მაშინ ჟ. ბ. სეის კანონი მხოლოდ ბავშვური ბუტბუტი აღმოჩნდა და საბაზრო ეკონომიკის კრიზისებიც რეალობა გახდა. სეის კანონზე დაფუძნებული ნეოკლასიკური ეკონომიკა კი ეკონომიკურ მეცნიერებას ვერ სთავაზობს ეკონომიკური კრიზისებიდან გამოსავალს.

ნეოკლასიკური მაკროეკონომისტები, ისევე, როგორც მათი კლასიკური წინამორბედები, იწყებენ ერთობლივი მიწოდების სრული შესაბამისობით მოთხოვნასთან და დასაქმებასთან. რამდენადაც «მიწოდება ქმნის საკუთარ მოთხოვნას», ამიტომ ერთობლივი მოთხოვნა არ განსაზღვრავს გამოშვებას და საბაზრო უხილავი ხელი ინარჩუნებს სრულ დასაქმებას, ხოლო ფასები განიცდის დეფლაციას (ე.წ. რეალური ბალანსის ეფექტის მეშვეობით), რომელიც ზრდის მოთხოვნას და ამდენად ინარჩუნებს სრულ დასაქმებას.

მნიშვნელოვანი თეორიული და პოლიტიკურ განსხვა-

ვებებია კეინსსა და ნეოკლასიკურ მაკროეკონომისტებს შორის. დღეს ეს დებატები კვლავ აქტუალურია. კეინსელები ყურადღებას ამახვილებენ ბაზრის გაურკვევლობაზე (განსაკუთრებით ინვესტორთა ირაციონალურ გადაწყვეტილებებზე) და ხელისუფლების პოლიტიკის (განსაკუთრებით ფისკალური) მნიშვნელოვან როლზე, ხოლო ნეოკლასიკური მიმდინარეობები ხაზს უსვამს მიწოდებაზე (განსაკუთრებით ხისტიფასების ფაქტორზედა ხელფასებზე) და ბაზარზე სახელმწიფოს ჩაურევლობაზე, თუმცა არ უარყოფენ მონეტარულ პოლიტიკაზე ორიენტირების აუცილებლობას (David Ruccio, 2018: 3-5).

ამ ორ ფუნდამენტალურ მიმდინარეობას შორის არსებობს მსგავსებაც, რამდენადაც ორივე მიმართულება ეკონომიკის დაცემას ეგზოგენურ ფაქტორებს აბრალებს, უარყოფენ ბაზრის არასატაბილურ ბუნებას და წონასწორობას განიხილავენ როგორც ფუნდამენტურ ამოსავალ პუნქტს.

ეს რომ ასე არ არის,იგი 2008 წლის გლობალურმა ფინანსურმა კრიზისმა გამოავლინა და საკითხი – შეეძლო თუ არა საბაზრო ავტომატურ სტაბილიზატორებს – ფასებსა და გამოშვებას ეკონომიკის წონასწორობაში მოყვანა, დღეს სერიოზული ეჭვის ქვეშ დგას.

თუ კეინსური თეორია ამოდის არასრული დასაქმებიდან, კლასიკური ეკონომია ემყარება სრულ დასაქმებას და ორივე შემთხვევაში აღიარებულია, რომ მხოლოდ ეგზოგენური ფაქტორები იწვევენ წონასწორობიდან გადახრას. სწორედ ამიტომ 2007-2008 წლის კრიზისების წინასწარმეტყველება გაუძნელდა ეკონომიკურ მეცნიერებას. ამას მრავალი მეცნიერი ადასტურებს. ზოგიერთს კი მიაჩნია, რომ მე-20 საუკუნეში რეცესიას და დეპრესიას 18-ჯერ ჰქონდა ადგილიდა ენდოგენურად მისი ახსნა ამ თეორიებმა ვერ შეძლეს ((David Ruccio, 2018: 3-5). დაშვება იმისა, რომ საბაზრო ეკონომიკას შეუძლია სრული დასაქმების უზრუნველყოფა, აღმოჩნდა უტოპია ((David Ruccio, 2018: 3-5).

საეჭვოდ ჟღერს არგუმენტი, როლმის თანახმად, პოლიტიკოსების ჩარევა და არასწორი პოლიტიკა განსაზღვრავს წონასწორობის წერტილიდან გადახრებს და მხოლოდ რაციონალური პოლიტიკის საფუძველზე არის შესაძლებელი ეკონომიკური კრიზისების თავიდან აცილება.

დღეს საკმაოდ პოპულარული გახდა ფინანსურ არასტაბილურობაზე მსჯელობა. ამის შესახებ ზოგიერთი მკვლევარი აღნიშნავდა, რომ სტაბილურობა არის არასატაბილურობა (Minsky, 2014). ასეთი ლოგიკით იგი დაეფუძნა ჰეგელის ლოგიკაზე დამყარებულ მარქსისტულ მეთოდოლოგიას, რომელიც დაპირისპირებული მხარეების ერთიანობას, იგივეობისა და განსხვავების, უარყოფის ურყოფის კანონზომიერებებს ასახავს. მაგალითად, ფული საქონელია, მაგრამ არც არის საქონელი. ღირებულება იგივე ფასია, მაგრამ არ არის ფასი. ხელფასი შრომის ანაზღაურებაა, მაგრამ არ არის შრომით შექმნილი ღირებულების ტოლფასი და ა.შ.

წონასწორობის მოდელი, რომელიც საბაზრო ეკონომიკის ფუნდამენტურ სტაბილურობას გამოხატავს, არის პრობლემა. ზოგიერთი ეკონომიკური კრიზისი, უეცარი ზრდა და დაცემა არის ეგზოგენური ფაქტორების, ნავთობის ფასის, ომების ან ინტერნეტის და სხვ. ზეგავლენის შედეგად წარმოქმნილი. ამის საწინააღმდეგოდ მინსკი წერს, რომ საბაზრო სისტემა მოიცავს შოკებს შინაგანად და ყოველი სტაბილური წონასწორობა შინაგანად ამზადებს მომავალ კრიზისებს (Minsky, 2014).

კ, მარქსის თეორია კაპიტალიზმის კრიზისულ განვითარებას წინასწარმეტყველებდა, რომელიც ამოდიოდა იმ გარემოებიდან, რომ არ არსებობდა წონასწორობა შრომით შექმნილ ღირებულებასა და ანაზღაურებას შორის. დღევანდელი ვითარება კი მეტყველებს იმაზე, რომ წარმოებულ ღირებულებასა და მოხმარებულ პროდუქტს შორის თანაფარდობა დროში არის განსხვავებული. მოხმარება წინ უსწრებს შექმნილ ღირებულებას. მომხმარებელს ვალის მეშვეობით შეუძლია ჯერ მოიხმაროს პროდუქტი, და შემდეგ აწარმოოს მისი ტოლფასი ღირებულება. საფონდო ბირჟებზე კი დივიდენდები და აქციების მზარდი ფასები მნიშვნელოვნად აჭარბებს წარმოების ზრდის ტემპებს. ამდენად მოთხოვნა-მიწოდების წონასწორობა ქრონიკულად არაწონასწორულ მდგომარეობაში ექცევა, რის შედეგადაც ფულის და ვირტუალური ფულის მასის წინმსწრები ტემპი გამოშვებასთან შედარებით სულ უფრო იზრდება და რაოდენობრივი ზრდის შედეგად თვისებრივ მდგომარეობა იცვლება კრიზისებით.

საკითხი რეგულაციებიდან დერეგულაციებისაკენ და უკან გახდა ერთ-ერთი კამათის საგანი. კარგი პოლიტიკა კვლავ გაურკვეველი დარჩა, რამდენადაც ფუნდამენტური თეორია უკვე პასუხს ვერ იძლევა არსებული ვითარების ახსნაზე, ხოლო ეკონომიკური ჩავარდნების მიზეზების პოლიტიკაზე გადაბრალება მხოლოდ პოლიტიკურ დატვირთვას აძლევს ეკონომიკურ მეცნიერებას.

ეკონომიკურ მეცნიერებაში ყურადღება თანდათან მაკროეკონომიკის მიკროეკონომიკურ ფუნდამენტურ პრინციპების მიხედვით ანალიზზე, ნეოკლასიკურ სინთეზზე და ფსიქოლოგიურ ასპექტებზე გადავიდა.

ფასები და გამოშვება და მომხმარებელთა მოლოდინები და ქცევები ერთმანეთს უპირისპირდება, რის შედეგადაც კიდევ უფრი რთულდება ეკონომიკის წონასწორობის და სტაბილური განვითარების ხელისშემშლელი ფუნდამენტური მიზეზების და მისი სტაბილიზატორების განმარტებები.

მსოფლიო ფინანსური კრიზისთან ერთად აკადემიურ წრეებში და საზოგადოებრივ დებატებში ინტენსიურად დაიწყო ფუნდამენტური თეორიების კრიტიკა, რომელიც მანამდე შეზღუდული იყო. გამოვლინდა ეკონომიკური თეორიის ხელოვნური, უაზრო ან არარეალისტური ხასიათი, რამდენადაც თეორია ეკონომიკური რეალობისგან განსხვავებული აღმოჩნდა (Sebastian Thieme, 2018: 1). მეცნიერები აღიარებენ, რომ რამდენადაც ეკონომიკურმა თეორიამ და მაკროეკონომიკამ ვერ შეძლო გლობალური კრიზისის წინასწარმეტყველება, ამდენად იგი აღმოჩნდა კრიზისში და ჰეტეროდოქსული, ფუნდამენტური თეორიების ალტერნატივა გახდა შესაქმნელი. საჭირო იყო ღირებულებების, ინსტიტუტების და პოლიტიკის კომბინაცია,რომელიც ნეოლიბერალიზმის ტიპიური იქნებოდა (Bogusław, 2013: 8).

დაიწყო მსჯელობები ახალი ინსტიტუციური წესრიგის, გლობალური ბალანსის შესახებ, რომელიც გააერთიანებდა, ეკონომიკის, პოლიტიკის, სოციალური და გარემოს დაცვით ასპექტებს. ამასთან, იმისათვის, რომ გაიზარდოს ეკონომიკური თეორიის წინასწარგანჭვრეტითი და ახსნითი ფუნქცია, დაისვა რეკომენდაციები, რომლის თანახმად, უფრო მეტად გამოყენებული ყოფილიყო ჰეტეროდოქსული მიდგომები, რომელიც ფინანსური ბაზრის ქცევებისა და მაკროეკონომიკური ეფექტების ერთობლიობას განასახიერებდა (Przesławska,2016:134-136).

მკვლევარები აღიარებენ, რომ ეკონომიკური თეორია, განსაკუთრებით „ჰეტეროდოქსული ეკონომიკა", ფუნდამენტური თეორიის (ნეოკლასიკური და კეინსური-თეორიების), იგივე ორთოდოქსული ნეოკლასიკური ეკონომიკის, საწინააღმდეგო მიმდინარეობაა. იგი, ნაცვლად ნეოკლასიკოსებისათვის დამახასიათებელი ინდივიდის რაციონალური ქცევებისა და საბაზრო წონასწორობის, როგორც კვლევის ამოსავალი პუნქტისა, ამოდის ინსტიტუტებისა და სოციალური სტრუქტურების მნიშვნელობიდან და ინსტიტუციური პოსტკეინსური (და არა ახალი კეინსური) ანარქისტული, სოციალისტური, მარქსისტული, ფემინისტური და სხვ. ეკონომიკების პლურალიზმიდან. ეს მეცნიერები გახდნენ ოქრთოდოქსული ეკონომიკის კრიტიკოსები. მათი მიდგომით, ყოველ ეკონომიკას აქვს თავისი სტილი და გამომდინარეობს კულტურული და სოციალური განვითარების ისტორიული პროცესებიდან, იმ როლიდან, რაც ბაზარს, სახელმწიფოს და არასაბაზრო ინსტიტუტებს აქვთ სოციალურ ურთიერთობებში. თუმცა მისი კრიტიკოსები აღიარებენ, რომ ეს თეორია ახსნის მოვლენებს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ იგი დაუახლოვდება ფუნდამენტურ თეორიას (Lee, 2012: 340).

საინტერესოა, რომ მრავალ ქვეყანაში დაიწყო მოძრაობა ეკონომიკური პლურალიზმის დასანერგად ეკონომიკაში. ამის მაგალითია საერთაშორისო სტუდენტების მოძრაობა მას შემდეგ, რაც მსოფლიო გაეხვია გლობალურ კრიზისებში, მსოფლიოს სტუდენტთა 65 ასოციაციამ 30 ქვეყნიდან, გამოაქვეყნა ღია წერილი, რომელიც მოითხოვდა დებატების დანერგვას და პლურალისტური მიდგომის უზრუნველყოფას უნივერსიტეტებში[1].

ეკონომიკის თეორიული პარადოქსები

ეკონომიკურ მეცნიერებაში არსებული მოვლენის ახსნა მრავალ პარადოქსს ეფუძნება. ისინი შეიძლება სამ ჯგუფად გავაერთიანოთ: 1. მაკროეკონომიკური ხასიათის პარადოქსები; 2. ქცევითი ხასიათის პარადოქსები და 3. საგარეო ფაქტორებზე (ეგზოგენურ პირობებზე) დამოკიდებული პარადოქსები.

კლასიკურ მაკროეკონომიკურ პარადოქსს მიეკუთვნება ღირებულების პარადოქსი, რომელიც ცნობილია როგორც ალმასის და წყლის პარადოქსი და გამოხატავს ღირებულების აღიარების წინააღმდეგობებს: წყალი უფრო მეტად სასიცოცხლოდ სასარგებლოა ადამიანისთვის, ვიდრე ბრილიანტები, მაგრამ ალმასებს ბაზარზე უფრო მაღალი ფასი ადევს. ამ პარადოქსის ახსნას ცდილობდნენ ადამ სმიტი, პლატონი, ჯონ ლოკი, და სხვ. ამ პარადოქსის ასახსნელად ადამ სმიტმა განასხვავა საცვლელი ღირებულება და სახმარი ღირებულება და აღნიშნა, რომ შესაძლებელია საგანს ჰქონდეს მაღალი სახმარი ღირებულება, მაგრამ მისი საცვლელი ფასი იყოს დაბალი და პირიქით (Smith Adam). ეს პარადოქსი სმიტმა გადაჭრა იმით,რომ საქონლის ფასი განსაზღვრა შრომისა და ფულის, როგორც წარმოების ფაქტორების დისპროპორციით და არა მომხმარებლის შეხედულებით. შემდგომში ეს თეორია მარჟინალიზმმა ზღრულ სარგებლიანობას დაუკავშირა და შენიშნა, რომ საქონლის რაოდენობის ზრდასთან ერთად მცირდება მისი სარგებლიანობა.

თუმცა ღირებულება ყოველთვის არ იყიდება და მას არ აქვს გაცვლითი ფორმა. ამას ადასტურებს ე.წ. კენეტ ეროუს პარადოქსი (Arrow information paradox), რომლის თანახმად, როდესაც მეწარმე უხსნის მომხმარებელს საქონლის ტექნოლოგიას, იგი გადასცემს მას ინფორმაციულ ღირებულებას, რომელიც არ იცვლება და არ არის კომპენსირებული ფულით (Arrow, 1962: 615). ამას ამტკიცებს სტიგლიცის ასიმეტრიული ინფორმაციის თეორიაც.

ამდენად უნდა ვივარაუდოთ, რომ გაცვლა არ არის მონეტარული ღირებულების გამოვლენის ფორმა. ამის შესაბამისად ღირებულება უფრი მეტია, ვიდრე ფულის ის რაოდენობა, რომელიც მას ასახავს.

ამ პარადოქსის განვითარებაა გიბსონის ცნობილი პარადოქსი, რომლის თანახმად, საპროცენტო განაკვეთი და ფასების დონე პოზიტიურ კორელაციაში არიან ერთმანეთთან (Alasdair Macleod, 2017). მის საწინააღმეგოდ კეინსი ლიკვიდურობის თეორიაში ამტკიცებდა, რომ სპეკულაციური მოთხოვნის პირობებში მათ შორის არსებობს ნეგატიური დამოკიდებულება და რაც უფრო მაღალია საპროცენტო განაკვეთი, მით უფრო დაბალია სპეკულაციური მოთხოვნა ფულზე და პირიქით (Prateek Agarwal, 2018).

ფულის რაოდენობრივი თეორიის თანახმად, ფულის დაბალი ზრდა იწვევს ფასების ნელ ზრდას, მაგრამ ფულის დაბალი მიწოდება ნელა ზრდის სასესხო კაპიტალს და საპროცენტო განაკვეთს. თუ ეს დებულება მართალია, მაშინ ფულის დაბალი მიწოდება უნდა იწვევდეს ფასების შემცირებას და საპროცენტო განაკვეთის ზრდას. დეპრესიის პერიოდში ფასები მცირდება, ხოლო საპროცენტო განაკვეთები კი იგივე რჩება.

კეინსი ამტკიცებდა, რომ საპროცენტო განაკვეთი დაკავშირებულია საერთო ფასებთან და არა ინფლაციასთან, ხოლო დღეს არავინ უარყოფს, რომ ეს განაკვეთი კორელაციურ დამოკიდებულებაშია ინფლაციასთან. ყოველივე აქედან გამომდინარე, ფულის მასა და ფასები ერთმანეთთან მიზეზ-შედეგობრივ კავშირშია, მაგრამ ფულის ღირებულება, რომელიც საპროცენტო განაკვეთით გამოიხატება და ფასები, რომელიც ფულშია გამოსახული, შესაძლებელია ერთმანეთის საპირისპირო მოვლენებს ასახავდეს.

[1] An international student call for pluralism in economics, http://www.isipe.net/open-letter/

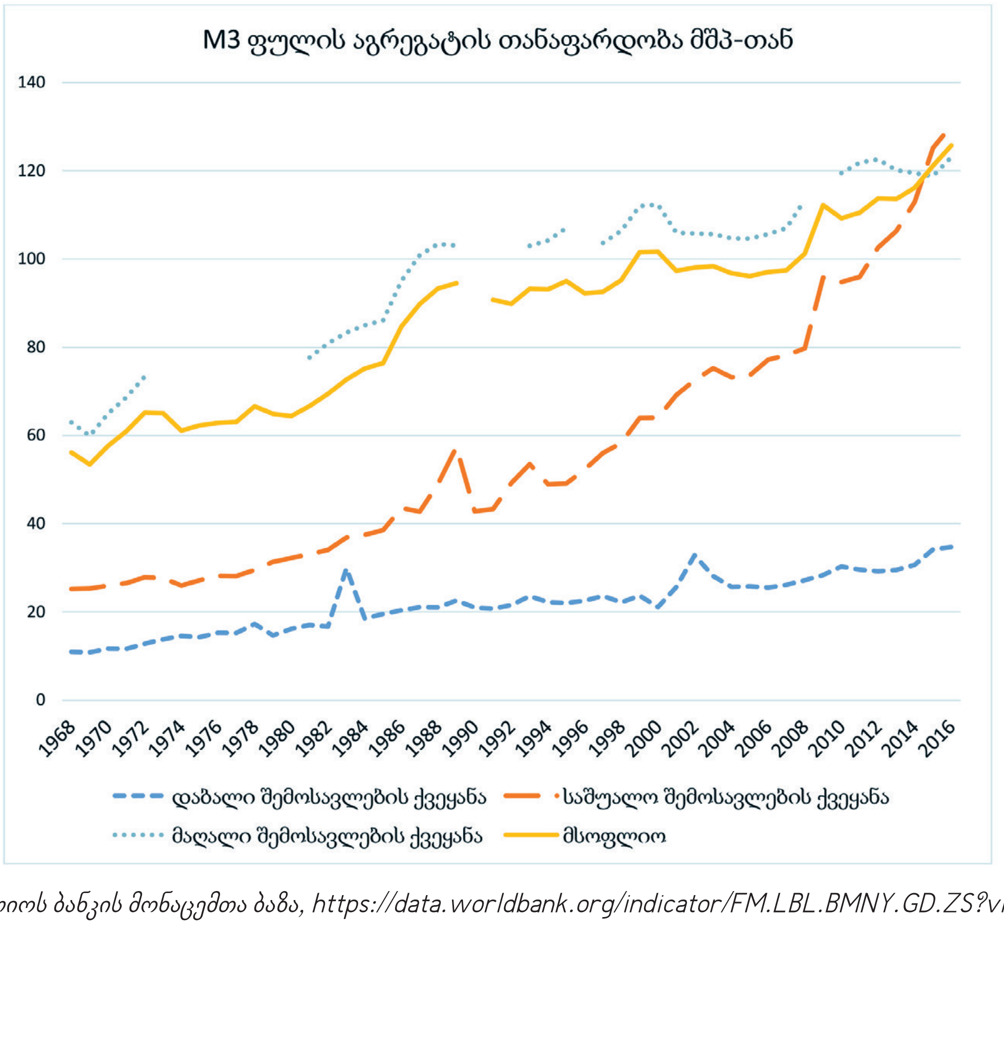
ეს დაპირისპირება კიდევ უფრო გამოვლინდა ჯევონსის პარადოქსში, რომლის თანახმად, ტექნოლოგიების ზრდასთან ერთად ეკონომიკის ზრდა კიდევ უფრო მეტად აძლიერებს რესურსების გამოყენებაზე მოთხოვნას (Bauer, Diana; Papp, Kathryn, 2009). თუ გარემოს ეკონომიკისათვის დამახასიათებელ ამ კანონზომიერებას მაკროეკონომიკურ ასპექტში გადავიტანთ, მაშინ შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ ეფექტიანობის ზრდასთან ერთად იზრდება ეკონომიკა, ხოლო მის რესურსებზე კი მოთხოვნა კიდევ უფრო სწრაფად. ამის ილუსტრაციაა ის, რომ თითქმის ყველა ქვეყანაში ფულის, როგორც წარმოების სტიმულის რესურსების ზრდის ტემპი წინ უსწრებს ეკონომიკის ზრდის ტემპს. (იხ გრაფიკი 1).

ამას ადასტურებს ის გარემოებაც, რომ თანამედროვე პერიოდში სულ უფრო იზრდება უკონტროლო ელექტრონული ფულის (კრიპტოვალუტების) გამოცემა, და მათზე მოთხოვნა, რაც მომავალში ეკონომიკასთან მიმართებაში როგორც რეალური, ასევე ვირტუალური ფულის ტემპების უპირატეს ზრდაში აისახება. ეს კი სხვა არაფერია, თუ არა იმის მტკიცება, რომ ფულის ღირებულება მნიშვნელოვნად გადაიხარა საქონლისა და მომსახურებების ღირებულებების ზრდისაგან, რაც გამოვლინდა კიდეც 2009 წლის გლობალურ კრიზისში.

მაკროეკონომიკურ მეცნიერებაში წინააღმდეგობრივი მსჯელობები განსაკუთრებით დამახასიათებელია კეინსის დანაზოგების თეორიასთან მიმართებაში. დაზოგვის პარა-დოქსის თანახმად, შავი დღისთვის დანაზოგის ზრდა იწვევს საერთო მოთხოვნის შემცირებას. ამით მცირდება მთლიანი გამოშვება, რაც, თავის მხრივ, ამცირებს ეკონომიკას. ანუ რაც მეტად ისწრაფვი განვითარებისაკენ მით უფრო ნაკლებად ვითარდები. ზრდა ეკონომიკურად საზიანოა. რეცესიის დროს დანაზოგების გაკეთება ამცირებს მოთხოვნას და იგი, თავის მხრივ, შეამცირებს დანაზოგებს. იგი დაკავშირებულია შემდეგ წინაღმდეგობრივ ქმედებებთან: ა/. დანაზოგების ზრდა მიმართულია არა დანაზოგების შექმნისაკენ, არამედ ვალების გადახდისკენ. ბ/. რეცესიის დროს დასაქმება მცირდება და ხელფასიც მცირდება. – ეს იწვევს დასაქმების სურვილის შემცირებას. რეცესიის დროს დასაქმება ამცირებს ხელფასებს, ამცირებს ფასებს და იწვევს დეფლაციური მოლოდინის გაჩენას, რაც, თავის მხრივ, აძლიერებს დანაზოგების გაკეთების სურვილს, ამცირებს მოთხოვნას და დასაქმებას; გ/. ხელფასისა და ფასების მოქნილობა ხელს არ უწყობს რეცესიებისგან გამოსვლას ლიკვიდურობის ხაფანგის დროს, არამედ მას რეალურად ამწვავებს. ლიკვიდურობის ხაფანგის (სარგებლის განაკვეთის შემცირების დროს უპირატესობა ეძლევა ნაღდ ფულის გამოტანას) პირობებში დასაქმება და ხელფასების მოქნილობა ვალის დეფლაციის შოკის დროს (დეფლაცია და ვალი ორივე იზრდება) იწვევს ხელფასების და დასაქმების შემცირებას.

ეს ცალკეული შემთხვევები ადასტურებენ იმას, რომ ეკონომიკის კვლევა არ შეიძლება ერთაზროვანი იყოს და მას მრავალი ასპექტი გააჩნია, რომელთა ერთ ლოგიკურ

გრაფიკი 1



წყარო: მსოფლიოს ბანკის მონაცემთა ბაზა, https://data.worldbank.org/indicator/FM.LBL.BMNY.GD.ZS?view=chart

სისტემაში „დალაგების“ დეფიციტს დღეს უკვე მტკივნეულად განიცდის მთელი ეკონომიკური მეცნიერება.

რაციონალური ქცევების პარადოქსები ფართოდ არის ცნობილი და იგი მრავალ კითხვას ქმნის ეკონომიკური პრობლემების შესწავლისას. ჯერ კიდევ მე–15 საუკუნეში მეცნიერები აღნიშნავდნენ ნებასა და ქმედებას შორის განსხვავებას. ფრანგი ფილოსოფოსი ბურიდიანი (Buridan) შენიშნავდა, რომ ვირი არის თავისუფალი ნების პარადოქსი. ეს ეხება ჰიპოთეზურ სიტუაციას, სადაც ვირი, რომელიც თანაბრად მშიერია და მწყურვალია, მდებარეობს ზუსტად თივისა და წყალს შორის შუა ნაწილში. ამ პარადოქსის მიხედვით, ვირი მიუახლოვდება იმას, რომელიც უფრო ახლოა, მაგრამ ვერ აკეთებს არჩევანს და შიმშილითა და წყურვილით კვდება, რადგან მას არ შეუძლია რაციონალური გადაწყვეტილება მიიღოს და აირჩიოს თივა თუ წყალი.

დღეს არჩევანთან დაკავშირებით სხვა თეორიები გვეუბნება, რომ რეალურად სუბიექტების არჩევანისათვის ქმედება ყოველთვის განსხვავდება მათი მიერ სარგებლის მოლოდინის აღქმისაგან. ადამიანები ერთს აკეთებენ და მეორეს მოელიან.[2]

რაციონალური არჩევანის თეორია აღიარებს, რომ, მართალია ბაზრის სუბიექტებს აქვთ სრული ინფორმა–ცია, მაგრამ იძულებულნი არიან მიიღონ ირაციონალური გადაწყვეტილებები. ამის მაგალითია საფონდო ბირჟებზე აუქციონის პროცესი. აუქციონზე ყოველი შემდგომი ბიჯი არის ფონდზე მოთამაშის დანაკარგი.

დღევანდელი საფონდო ბირჟაზე მოლოდინები ქმნიან პარადოქსულ სიტუაციას, როდესაც ადამიანს შეუძლია გადაწყვეტილებების მიღება არა იმისა, რაც მათ სურთ, რომ რეალურად გააკეთონ, არამედ იმაზე ფიქრობენ, სხვა ადამიანებს რისი გაკეთება სურთ, რის შედეგადაც ყველა გადაწყვეტს გააკეთოს ის, რისი გაკეთება არავის არ სურდა, თუმცა ფიქრობდნენ და ეგონათ, რომ ყველას სურდა მისი გაკეთება.[3]

საერთოდ კი ადამიანები დგებიან მრავალგანზომილე–ბიანი არჩევანის წინაშე და ისინი ეძებენ ალტერნატივას და საუკეთესო არჩევანს გააკეთებენ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ წინასწარ იციან, რომ ეს საუკეთესო არჩევანია. შესაბამისად მის წინაშე საუკეთესოს არჩევანის პრობლემა, რომელსაც ვერ წყვეტს იმის გამო, რომ აპრიორულად მისი ამოცნობა არ შეუძლია.[4] ქცევითი წინააღმდეგობების შედეგად, საბაზრო ინსტიტუტები წარმატებების შემდეგ განიცდიან დაცემას იმ ფაქტორების შედეგად, რომლებმაც მათ წარმატება მოუტანა.

საერთოდ, მაკროეკონომიკურად, დინამიური განვი–თარების შენარჩუნება წინააღმდეგობრივია და განუხრელი ზრდა კი შეუძლებელი. ციკლები გარდუვალია.

საგარეო ურთიერთობებში მაკროეკონომიკური ასპექ–ტები ქვეყნების ერთობლივ ქცევებთან არის დაკავშირებული. ეკონომიკის ერთ–ერთი კლასიკური წინააღმდეგობა გამო–ხატავს ცალკეული სახელმწიფოს ისეთ კონკურენტულ ქცევებს, რომელსაც მათთვის სარგებელი მოაქვს, მაგრამ ყველა დანარჩენი ქვეყნის მდგომარეობა გაუარესდება იმ შემთხვევაში, თუ იგივე ქცევებს გაიმეორებს, რაც წარმა–ტებულ ქვეყანას ახასიათებს.

საგარეო ეკონომიკურ ურთიერთობებში ყველა ქვეყნის ეკონომიკის განვითარება დამოკიდებული ხდება იმ ქვეყნის განვითარებაზე, რომელიც განსაზღვრავს განვითარების მიმართულებას. თუმცა ქვეყნები ყოველთვის დგანან დილემის წინაშე: კონკურენცია თუ თანამშრომლობა და პარტნიორობა? საგარეო ვაჭრობაში ქვეყნების ცდა დაიცვას ადგილობრივი წარმოება და შემოიღოს ანტიმონოპოლიური წესრიგი უფრო მეტად სარგებლიანია უცხო ქვეყნის მომხმარებლისათვის, ვიდრე იგი იცავს ადგილობრივ მწარმოებლებს. ეს წინა–აღმდეგობრივი ქმედებები ყოველთვის წარმოშობს ალტერ–ნატივებს, მაგალითად, ჩინეთთან თავისუფალი ვაჭრობა პოზიტიურად იმოქმედებს თუ არა საქართველოს საგადა–სახდელო ბალანსზე.

მთლიანობაში, ეს წინააღმდეგობრივი ეკონომიკური ქმედებები, რომელსაც ეკონომიკური მეცნიერება ორაზროვან პასუხს სცემს, საბოლოოდ პოლიტიკური გადაწყვეტილების საგანი ხდება და ამდენად ეკონომიკაზე პოლიტიკის პრიმატი ხორციელდება.

დასკვნა

ამდენად შეიძლება ითქვას, რომ დღეს არ არის შექმნილი მაკროეკონომიკური განვითარების ამსახველი თეორია, რომელიც გასცემს ლოგიკურ პასუხს ეკონომიკის წონასწორული და სტაბილური განვითარების შესახებ. ეკონომიკურ მეცნიერებას აქვს მრავალფეროვანი განმარ–ტებები იმის შესახებ, თუ რა კანონზომიერებები არღვევენ ეკონომიკურ სტაბილურობასა და წონასწორობას. ყველა მათგანი არასრულფასოვანია.

გლობალურმა კრიზისებმა სრულიად ახალი ასპექ–ტით დააყენა საკითხი ეკონომიკური თეორიის განვითარე–ბის შესახებ. არსებული მაკროეკონომიკური ფუნდამენტური თეორიები არასაკმარისია თანამედროვე მოვლენების ასახსნელად და ეკონომიკის ციკლური განვითარების წინას–წარმეტყველებისათვის. დაიწყო ეკონომიკური პლურა–ლისტური თეორიების დანერგვა, მათ შორის უნივერსიტეტე–ბის სასწავლო პროცესშიც, ხოლო ეკონომიკური მეცნიერების განვითარება კი მოითხოვს ფუნდამენტურ მიდგომებთან ერთად ნეოლიბერალური მიმართულების, ინსტიტუცი–ური მიდგომების განვითარებას და მაკროეკონომიკური მოვლენების ახსნას არა კეინსური და კლასიკური მიმდი–ნარეობების საფუძველზე, არამედ ინსტიტუციური, ქცევითი, ფსიქოლოგიური, პოლიტიკური, სოციალური და სხვა კონ–ტექსტების კომბინაციით, რაც ეკონომიკურ მეცნიერებას ახალი გამოწვევების წინაშე აყენებს. იგი საუნივერსიტეტო სწავლებაშიც უნდა აისახოს.

---

[2] მაურეკ ალაის, 1988 წლის ნობელის პრემიის ლაურეატის, თეორია (Maurice Félix Charles Allais paradox).

[3] აბილინის (Abilene) თეორია.

[4] მრავალგანზომილებიანი გადაწყვეტილებების თეორია (multi-criteria decision analysis (MCDA) / multi-criteria decision making (MCDM).

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Adam Smith,Of the Origin and Use of Money. Adask,s law, https://adask.wordpress.com/2013/02/23/adam-smith-the-origin-and-use-of-money/
2. Alasdair Macleod, Further Thoughts on Gibson’s Paradox, Economics, The Cobden Center, 14 September, 2017, https://www.cobdencentre.org/2017/09/further-thoughts-on-gibsons-paradox/
3. An international student call for pluralism in economics, http://www.isipe.net/open-letter/
4. Arrow, K. 1962. “Economic welfare and the allocation of resources for inventions.” In The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, ed. R. R. Nelson, pp. 615, Princeton: Princeton University Press. URL: http://www.nber.org/books/univ62-1, http://www.nber.org/chapters/c2144.pdf
5. Bauer, Diana; Papp, Kathryn «Book Review Perspectives: The Jevons Paradox and the Myth of Resource Efficiency Improvements». Sustainability: Science, Practice, & Policy. 5 (1). March 18, 2009. Archived from the original on 29 May 2015. https://web.archive.org/web/20150529111127/http:/sspp.proquest.com/static_content/vol5iss1/book.polimeni-print.html
6. Bogusław F., The Economic Crisis Versus the Crisis of economics as a Science, Ekonomika,2013 Vol. 92(4), p.8.http://www.zurnalai.vu.lt/ekonomika/article/viewFile/2349/1572
7. David Ruccio, Utopia and Macroeconomics,World Economics Association, April 2018, pp.3-5, https://www.worldeconomicsassociation.org/newsletterarticles/utopia-and-macro/
8. Lee, F. S. ‘Heterodox Economics and its Critics.’ Review of Political Economy, vol. 24, no. 2, 2012, p. 340.https://ideas.repec.org/a/taf/revpoe/v24y2012i2p337-351.html
9. Minsky, H. Marx and modern mainstream macroeconomics, Occasional Links & Commentary,
on economics, culture and society,24 March 2014, https://anticap.wordpress.com/2014/03/24/minsky-marx-and-modern-mainstream-macroeconomics/
10. Przesławska G., Rethinking economics in response to current crisis phenomena, „Ekonomia i Prawo. Economics and Law”, Polszakiewicz B., Boehlke J. (ed.), Vol. 15, No. 1/2016, pp. 134-135. DOI: http://dx.doi.org/10.12775/EiP.2016.008. https://www.researchgate.net/publication/301675385_Rethinking_economics_in_response_to_current_crisis_phenomena,
11. Prateek Agarwal, Liquidity Preference Theory, Intelligent Economist, 14 February 2018, https://www.intelligenteconomist.com/liquidity-preference-theory/
12. Sebastian Thieme, Spiethoff’s Economic Styles: a Pluralistic Approach? Economic Thought, Vol 7, No 1, 2018, p. 1, http://et.worldeconomicsassociation.org/papers/spiethoffs-economic-styles-a-pluralistic-approach/

THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND ECONOMIC SCIENCE

MIKHEIL TOKMAZISHVILI
Doctor of Economics,
Professor of Tbilisi Open University
Associate Professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
m_tokmazishvli@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.002

KEYWORDS: GLOBAL ECONOMIC CRISIS, ECOCNOMIC SCIENCE

SUMMARY

Considering the traditional fundamental process as an alternative of economic theory is increasingly insufficient in today›s reality; deficiencies of the supply and demand interconnections, as well as the complex character of their relationship that cannot be fully explained by traditional mainstreaming that is confirmed.

In the aftermath of the global crisis, countries have been occurred in an eternal stagnation. The development of world economy progresses slowly. The restoration of macroeconomic stabilization and sustainable development by the old traditional monetary methods - inflation and exchange rate changes - were impossible, while by Keynesian methods the increase in stimulation of budget interventions on the supply remains limited.

Economic science has been able to explain events far more than to predict the future. The issue of new industrial structural reforms only brings new questions.

Today new challenges impose new tasks to economic science. Academic approaches are being used that combines historical, logical, technological, institutional, and other methodologies. Everything starts with explaining how the economy is working and how it should work. The model of economy that is efficient and balanced is a current challenge and this model has its own limitations.

Introducing pluralist theories has begun, including at the universities. Development of economic science requires fundamental approach together with promoting neo-liberal course and institutional approaches, as well as explaining macro-economic events not based on Keynesian and classic methodologies, but based on combination of institutional, behavior, psychological, political, social and other sciences. It gives rise to new challenges for economics. It should also be reflected in university studies.

HOW TO EVALUAT EFFICIENCY OF THE EXPORT STRATEGIES

GIORGI GAGANIDZE
Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
giorgi.gaganidze@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.003

BADRI RAMISHVILI
Associate Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
badri.ramishvili@tsu.ge

KEYWORDS: EXPORT STRATEGY FORMULATION AND MANAGEMENT, EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE EXPORT STRATEGIES

INTRODUCTION

In the period of Globalization as the intensity of competition increased, utilization of international experience and of efficient competitive methods is becoming increasingly important. The traditional paradigm of the competitive advantage, which stated that the security of the domestic market is the most important for the competitive advantage, is becoming obsolete. Thus, the representatives of Business and Academic communities are changing their attitudes toward export. Traditionally export was reviewed as one opportunity to increase sales where higher economic risks compensated through higher fianacial premium due to the higher export prices. This reality is changing and attitudes toward the exports are becoming more pragmatic. "Importantly, export market development has become more a matter of survival than choice for many firms that face challenging economic conditions" [1]. This statement clearly revealed the changing attitude toward exports, as the export from the one of the ways for development became the way to survive in the tough competitive environment. There is no sense to additionaly discuss here that export creates new jobs, decreases the threat of the currency crisis, etc. The aim of the article is to review the specific terms for the formulation and management of the export strategies, review their place in the sets of the devepolment strategies and create criteria for evaluating efficiency.

1.1. Types of the Export Strategies

Reviewing the Export Strategies is very important for distinguishing Strategies on the Macro and Micro level or the firm strategies needed for sustainable development. It should be noted that in the current context strategies on the macro level are less popular and the major emphasis is put on the trade facilitation activities. These topics would be reviewed later. Now we would concentrate on the practical issues of the Export Strategies. As we already mentioned, the Export Strategies are becoming a choice, a way to survive in the tough competitive environment. Firms are urged to find every way for growth and thus explore the Export Strategies. Clear, that the Export Strategies are theoretically and practically well developed issues, but the dynamism born by Globalization demands some changes. In the Export Strategies markets are important as well as the entry modes and the entry time. There should be specifically defined markets, where geographical aspects are as important as a good definition of market segments. These activities are leading to succesfull export strategies. In this direction theoreticians are offering different ways to the managers.

Lately the definition of the Trade Intensvity Index has become popular. This topic was reviewed in the Author's previous article "Export Potential and Competitive Advantage [4].

Trade Intensification Index [1] should be used as an analytical tool for evaluating export potential of a country or a group of countries. Index Iij is defined based on the Xij- I country export in the j country;Xij I country total export; Mj –j country total imports; M-world imports. Iij=(Xij/Xi)/(Mij/M). If Iij is higher than 1, this means that your trade partner is more important to you than you to the trade partner. If Iij equals 1, your exports are equivalent to your export potential and import potential of the partner. If Iij is less than 1, your export potential is underutilized. The underutilized export potential could be defined as the difference between the exports in case of Iij equals one and the actual exports. It should be noted that this method has a practical value, but this value is transformed in the competitive advantage only in certain circumstances. First of all, this is the match between the export products and import level of this product in the potential importing country. Thus the Trade Intensification Index defines the importance of the Trade partner in general and is a valid indicator for planning activities on the macro level, such as creation of the trade regimes, creating tradeoffices, planning trade missions.

On the micro level it would be better to review more sophisticated indexes. Thus we could modify the Trade Intensification Index regarding the exporting product group. In this case we''ll define the Product Group Intencification Index (the index is introduced by Author) as Eaij=(Xaij/Xai)(Maj/Ma), where,

Xaij – i country export of a product in the j country

Xai - i country total export of a product

Maj – a product import in j country

Ma - a product world import

A product considered on the 4 digit level of the Harmonized System should be noted that calculations on the 6 or 8 digit level would give a better picture. Research provided by this methodology gives an opportunity to evaluate export potential in different countries, thus having the 3 or 4 choices preference would be given to the choice with the highest export potential. This methodology should be reviewed as the most general and thus should be used on the initial stage of export strategy. After the definition of the country with the highest export potential the target market should be defined – the consumer or the industries should be served. These markets differ dramatically, if we are exporting on the consumer market export could be defined as the Function Xij=f(Yj,Pj,Fj,Rj,Dij), where

Xij – i country export in country j

Yj – j country population

Pj – j country GDP per capita

Fj –historical relations between i and j countries, such as dominion-metropolia, part of one country previously, same military-political block members.

Rij – trade regimes between i and j country, ordinary trade, MFN, GSP or FTA.

Dij – distance between two countries measured as the distance between export and import custom terminals.

This function could be considered as the most general and further research is needed to create the econometric model.

When exporting the industrial markets in the function, it would be necessary to make some changes, as the population criteria and GDP per capita would be changed by Ij total industrial output and Ej industrial export. These criteria are very important if you are going to export semi finished products. These general attitudes are forming the basis of evaluation of export potential and the level of its utilization. It should be noted that these researches couldn't guarantee success of the export strategy. In the first place, the success of the export strategy depends on how exporting firm is going to use competitive advantage. Thus, only the competitive advantage leads to successful results.

1.2. Role and place of export strategy in the modern global competition

The success of any strategy is determined by utilization of the competitive advantage, thus the better utilized compatitive advantage is the more successful the export strategy is. The competitive advantage is considered the basis for the strategy. It should be noted that the succesfull export strategy could serve as a source of the competitive advantage. For example, some production was exported based on the high quality of the product increased sales volume and gave the firm the opportunity to seek the economy of scale which by itself creates the new competitive advantage and gives the opportunity of entering new export markets by lowering prices.

In exporting consumer products the most important is the creation of the value chain. Value chain would serve as the basis for the competitive advantage. Thus we could consider different options- direct and indirect exports, strategic partnership or alliances.

Also export strategies could serve as a tool to lead for import substitution - for which the mutual formation of export promotion and import substitution strategies should be made. At the same time we should take into consideration that in the event of joint formation of these two strategies they will have the mutual forcing effect. For example, when developing a strategy for export promotion, firstly the better delivery of the given goods to the local market will take place and another similar strategy will give the signal to a whole industrial chain of values which can result in local production of the necessary inventory. The cluster effect is also considerable in terms of development of the adjacent production. Successful Imports Subtitution Strategy can in turn develop into export strategy. Based on the surveys of Porter, receiving of the product by the foreign market is founded upon the success achieved in the local market. If we consider this approach as a priority, then the strategy of export promotion can become a continuation of successful import replacement strategy.

The strategy of export promotion often involves an innovative component as well. This, in turn, can be the basis for opening a new local market. In this case the replacement of imported substitutes will happen with a great possibility. That is why the good result will be reached through the joint development of the export promotion and the Import Replacement Strategies which might eventually become a foreign trade strategy.

In the export of industrial goods they are supplied directly to the industrial consumers where the most important topics are the production price, the readiness of the product to be industrially explored, supplying time and stability. The range of these factors differs from the factors considered previously (consumer products). Thus the importance of the general exporting strategies increases and the state support for the exporting strategies becomes vital. When we are considering succesful exporting strategies on the state level, first of all, we are considering exporting strategies utilized by Japan, Taiwan, Thailand, South Korea, China and Ireland. In any of these cases the export strategies based on the competitive advantage, mainly on the high volume of the hand jobs in the

assembling plants, in combination with the high productivity and low labour costs. It should be noted that the combination of these factors also worked well in the high tech industries. Later the growth of the Irish exports also was based on the same factors in addition to the high emigration of Irish people (first of all in Great Britain and USA) and the perfect knowledge of the English language.

Even the simple analysis reveals that the export strategies on the macro level where clearly based on the existing competitive advantage. In the same manner we could review the export strategies on the micro level, where competitive advantage should be clearly defined. Thus the competitive advantage should be the basis of the export strategy and taking into consideration the fact, that globalization changed the type of competition, the export strategies should be globally oriented. Many researchers are putting the equal sign between this statement and the possibility to produce products at low costs. This position is not right for every sector. It's right in the production of the mass products where the price competition plays a major role. Besides, there always exists niche demand and production which have the specific features, the export strategies for these products differed. In the modern global competition these specific features could be created based on the artistic factors. For example, while in the production of the mass building materials the major factors would be low production costs and low prices, the same production for the niche demand should have some unique characteristics, and should meet specific demands of the consumers.

Reviewing the export strategies on the macro level we should also review activities of the International Organizations. Regarding exporting strategies, first of all, we should consider International Trade Center, which supports creation of the export strategies through special Programme "Export led Poverty Reduction"[5]. Also it should be noted that the World Bank sectoral initiatives and researches are aiming at increasing export potential of the underdeveloped countries and the success of the Initiated by International Donors projects are fully depend on the receiving countries policies. If the country doesn't have the competitive advantage the participation of the International Donors couldn't change this reality and project will not be sustainable. The projects would be succesful if they are based on the existing or the potential competitive advantage.

1.3. The Role of State in the formulation and realization of the Export Strategy

There is an ongoing discussion of the role of the State in the formulation and success of the Export Strategies. We should make one note that the successful export strategy on the macro level means improved trade balance, higher growth of exports or declaring export as the major economic growth indicator and creating additional jobs. The Export Strategy on the macro level means the creation of the specific conditions for the production and exporting of some products, not creating special conditions for some firms. In this regard the macro Export Strategies should be oriented on the creation of trade facilitating conditions. More open trading regimes mean to remove barriers on the domestic market. From the 1990s the most popular is the idea that having only preferences couldn't be realistic, international trade is the two way traffic, thus we are using the term "Trade Facilitation" which covers some specific actions.

According to the World Bank research, "under the Trade Facilitation we consider any actions which decrease the export/import tariffs. The marginal effect of infrastructure improvement on exports appears to be decreasing in per capita income. In contrast, the impact of information and communication technology on exports appears increasingly important for richer countries. The trade facilitation measures can be undertaken along two dimensions: a "hard" dimension related to tangible infrastructure such as roads, ports, highways, telecommunications, as well as a "soft" dimension related to transparency, customs management, business management, and other institutional aspects that are intangible. "[3].According to the findings of this research in Georgia activities should be focused on the improvement of infrastructure and customsmanangement. For Georgian exporters the information support would be important, which should be focused on the specific markets rather than general. Thus we face two problems, the first is the cost efficiency and the second is the justice or is it fair to assist one exporter if there are hundreds of exporters? The solution of these problems should be based on the world experience. First of all effective mechanisms for Public Private co-operation should be created.

Such mechanisms are competitiveness Councills, Industry Associations, etc. Competitiveness Councills provide day-to day monitoring of the competitiveness of State, some industries, also they are facilitating the agreement between the State and the private sector regarding priorities. When such priorities are agreed, special market research activities would be undertaken and would solve the above mentioned problems.

Also we should review the use of information-communication technologies as the Special tool for the trade facilitation. In the modern service oriented economy it would be quite difficult to organize giant production facilities in Georgia, thus the orientation should be towards many small exporting companies, where access to the information resources is more valuable than low production costs.

World practice determined the advantage of the sectoral, rather then general export strategies. In this case sectors with the real or potential advantages are identified and supported export strategies in these sectors. In the Georgian reality these sectors could be sectors creating higher value added export products on the basis of the existing export products, such as production of jewellery, special batteries on the basis of the manganese, products of hazelnuts, etc. The second

important sphere would be the production with the specific features, specially designed building materials, artistic and designer products. It should be noted that due to the scarcity of the resources all directions couldn't be developed simultaneously. Thus the choice should be made between two opportunities: high growth of exports or growth of new jobs related to the export. First set of strategies (creation of the higher value added products) creates more jobs, while second set leads to the high growth of exports. These topics should be discussed on the meetings of the Competitiveness Councills.

1.4. Modern approaches for the Creation of the Export Strategies on the firm level

As it was mentioned above the export strategies on the firm level became the strategies to survive in the global competitive environment, rather than choice to diversify sales and make more sustainable growth. Different approaches regarding export strategies have been considered, one quite well-known approach named as "Upssalla Model", where sales on the domestic market were considered as the opportunity to gain experience and competitive advantage and only after start exporting. In the scientific publications of the last period have been noted that "Upssalla Model" concerns the Firms growth model introduced by Edith Penrouse. Researches noted "Penrouse not only recognizes that managers (agents) may control and coordinate resources (structures) but also, resources exert influence over human agents and impinge upon managerial initiative".[2]. Thus the basis for the export strategy was the resources of the firm, resourse formulated the strategy and the ways to utilize competitive advantage. It should be noted, that Globalization somehow changed these approaches. Now we could consider firms which are initially operating on the global market and thus economies of scale are utilized through global production. Globalization changed attitudes towards the exports and we could consider quite interesting relations: competitive advantage-export-increased competitive advantage. Thus the export transforms from the result of the competitive advantage into the source for the competitive advantage. Now it's clear why all companies strive to export as much as possible. Thus export strategies from the firm growth strategies transformed into the strategies to guarantee firms sustainability.

In these conditions it has become vital to evaluate efficiency of the exporting strategies. First of all major criteria should be identified. From different criteria more appropriate ones are: the export growth and the export share in total sales. The first criterion proves the growth of the export from year to year and the second indicates the efficiency of export sales management in comparison with total sales management. It should be noted that for the states with the narrow domestic market the success of the export strategies are vital. Firms face objective obstacles. In case of huge domestic market, fails in the export sales could be easily balanced with the intensification of sales on the domestic market. In the case of Georgia we could consider wine exports. Following the embargo of Russian Federation on Georgian wines, situation became catastrophic, as a) Georgian domestic market is narrow, b) 80 % of wine exports were going to Russian Federation. Thus, in the formulation of the export strategies firms should consider all these topics and try to diversify exports markets as much as possible.

Accordingly, the evaluation of the efficiency of the export strategies means the evaluation of their sustainability which forms the basis for the further economic development. Sustainable export strategies should be oriented to support different activities, these serve as the basis for the sustainability of the strategies. Whiach are these activities?

The Globalization of the world economy had made the competition very tough. Companies couldn't feel secured even on the domestic market. Thus from the second half of the XX-th century different export support activities became fashionable. These support activities could be divided in three main blocks: financial, informational and specific. The financial support activities included special tax exemptions, low interest rate credits, export insurance schemes and etc. These activities have been qualified as the discrimination practice and World Trade Organization member States take the obligation not to use them. The information services included as the general information as well the specific market research activities provided by the respective Governments or with their support. Under the informational activities could be considered special training programmes provided for the export oriented companies staff, while charges claimed to the Government Agencies. The specific activities include the support of the companies in the participation in the different Trade Fairs and Shows, organization of the Promo actions.

As usual nowdays different mechanisms and their combination are usedand a special attention is paid to stay in line with WTO Rules and Procedures. At the same time some questions are always asked: how efficient are these support activities? How we can prove by outcomes that Government funds have been utilized in the best possible way?

Considering these questions the majority of authors put stress on the identical problem of the all export support strategies, this is the fact, the same approach is used with all exporting companies. Using the same approach had its one positive aspects, using the standard approach we are providing standard activities, preventing the different treatment for different exporters and thus preventing the lobbying of the interests. At the same time the identical approach didn't allow to consider specificity of different industries. In practice even two companies interested in the same export market needed different treatment. In the Georgian reality beside the above mentioned problems additional specific factors should be considered. First of all the low number of exporting products, as a result in some industries, Georgia has only one exporter. Thus supporting the export of such products in reality would mean the support of one company. All these

problems of the export oriented companies transformed in the major decision, which model are the companies going to use: standartization of the international support programmes or their adaptation. Adapted programmes better are focusing on the specific market needs, but there costs are high. Standartized programmes are cheap, but they didn't consider market differences. Attention to this topic is quite high as theoretical as from practical points of view. Some researches showed the positive relations between adaption and performance [6]; some researches showed no relations between two, [7]; and some researches showed the negative relations [8]. To review this topic in detailed manner it would be better to range exporters in order to see the bigger picture and thus undertake adequate decisions.

1.5. Ranging exporters by some major characteristics

Exporters could be ranged by different factors. "Drawing from contingency and the organizational learning perspective, the authors develop and test a model of the effects of different forms of international experience - duration, scope and intensity – on the performance outcomes of promotion adaptation" [9].

Above mentioned factors should be defined as follows: duration factor means, when company entered the export operations, volume defines the number of the export markets, intensity defines the dependence on the exports. These factors are creating the practical experience of the exporting company and heavily influencing on the identification of the best support forms for their export activities. For the efficient functioning of the export support strategies crucial factor is the fact who provides the support activities. Low efficiency of the export support strategies could be explained by the fact, that usually providers are governmental structures. For the last period more frequently are used specialized structures. World practice revealed the efficiency by using specialized trading companies. It is very important to use the most appropriate trading intermediary. Just review them in general.

From the beginning trading companies and export manangement companies should be distinguished as they are providing different functions. Trading companies are buying and selling goods while export management companies based on their market intelligence and practice are assisting exporters to define the best buyers. Thus the trading companies are performing all functions of the seller – packaging, marking products, forming the selling party of the product and etc. Trading companies are very depended on the financial resources which are vital for the reducing costs and taking normal profit. Export manangement companies didn't undertake these functions and mainly assisting exporters to meet the importers' needs. For sure they are giving recommendations for exporters, but the major field of their activities is the creation of the good selling environment based on the market conditions. We also should review the creation of export alliances. Generally speaking there are different types of export alliamces. The simpliest one is when the same product exportes are creating alliance in order to better utilize the opportunities of the new export market.

Quite often these alliances are called horizontal alliances, as the members of the alliance are on the same stage of the value chain. In this alliance the exporters are pursuing the same objectives, as the information on the export country, co-financing of the promo actions, joint market research activities. This form of the export alliance plays more and more minor role. The vertical version of the export alliance is the alliance where the members are on the different stages of the value chain, such as suppliers, producers, trading companies, international marketing intermediaries and financial-banking structures. The participation of the banks becomes crucial, as the participation of the banks supports the solution of the tough financial problem which is connected with the high expenses of the fianancial resources for the exporting operations. The high economical and political risks are putting banks in the position when they are asking higher interest rates for the financial resources for the export operations. In the same manner the participation of the insurance companies in the export alliances should be considered. In this case members of the export alliances are doing their general functions and thus assisting each other to reach the major goal - increase the export sales or enter new export markets. Using the export alliances you face different theoretical and practical problems, for example: how profits would be distributed, who would sell on the export market and etc. As the practice proves there is not any model which could solve all problems. You should consider industry and export markets specifics, take into consideration the existing selling practices. Generally speaking export manangement companies would better support exporters in the obtaining relevant information, in other cases would be better to use trading companies or export alliances. Coming back to Georgian realities, with no doubt firstly the problems with the legislation should be solved. This is absolutely necessary in the case of the export alliances where we don't have any type of legislation. Re-trading companies we could use the status of the special trading companies, but the sphere of the usage should be widened. The majority of the trading companies are profitable while working in both directions such as exports and imports. Also we should consider the fact that in some products (fruits, vegetables) seasonal fluctuations are high. Also we should bear in mind the fact that in Georian exports there is a very high participation of the imported products. Thus the effective usage of the Special Trading Company status needs quite a lot of specific decisions and changes in legislation, first of all in the Tax Code.

Also we should base any type of the export support strategy on the practical needs of the exporters, thus they should define the nature and scope of the support strategies. So the recommendations from the exporters should serve as the basis for the creation of the export support strategies.

1.6. The Exporters' Survey Results

In order to find out the views and the ideas of exporters in 2016 the exporters' interviews were organized. The research was undertaken under the Tbilisi State University Scientific Grant Project "The Ways to Improve Trade Balance of Georgia". The electronic survey was sent to the exporters whose export was more than 1 mln. $ per year. For the sake of clarity the re-exporters have been excluded. The exclusion of re-exporters was done in order to have clear picture of the needs of the exporting community. In the organization of the research Georgian Chamber of Commerce and Industry was actively involved.

Firstly the survey was sent to 433 exporters on the 30th of May, 2016. For the Second time the surveys were sent on the 14th of June, 2016, to 424 companies. 9 companies have been excluded due to the unrelevant contact details. The response was from 44 companies, which represents 10% of the interviewed companies. According to the Georgian business practice this response rate could be considered as normal and thus the obtained information as valid.

Tha analysis of the survey results leads to some interesting judgements. First of all the total majority of the exporters indicates trade missions on the target markets as the major priority for the export support strategies, also they admit the financial support, as for the geographic direction far east was identified as the major priority, at the same time mentioning CIS and EU as the major destinations for Georgian exports. The trade missions organized by the Government support could be considered as the combining of the information and financial support. As the best international practice Government supports the exporters to participate in the Trade fairs or organizes trade mission on the target market. It should be mentioned that in the frame of the Tax reform in Georgia the costs of the participation in trade missions could be considered as a special type of investments and excluded from the profit tax. This would be the serious step to stimulate exporters. Also the participation of the export manangement companies in this process would be crucial. The market information and the knowledge of the export management companies should serve as the basis for the planning of these activities. Also we should review the financial assistance topics. As the number one priority could be nominated - the setting up and the development of the export trading companies. Trading companies will buy and then sell products on their own. This model could quite efficiently work with non brand products, as for the brand products this model wouldn't work effectively. Also the export alliances could solve the financial problems, mainly when banks and insurance companies are participating in the alliances. It should be underlined that these models are increasing sails on the existing markets or utilizing potential of the new export markets. Unfortunately none of these models is contributing to the creation of the new export products. The low number of the exporting products could be identified as the major obstacle for the development of the Georgian exports. The detailed analysis of this problems revealed that the creation of the new export products could be achieved only when all directions of the export supporting strategies work together. These directions could be identified as investment, detailed analysis of the market needs, creation of the unique market offer.[12]

Taking into consideration the Georgian economic realities majority of these problems could be solved through specific export alliances where the international companies would also participate. In this case it would be preferable to introduce the international EMC-s, active participation of the banks should be welcomed in export alliances as they would serve as major investors for the creation of the new export products. Preparing the export offer should be considered the high portion of the services where Georgia has objective competitive advantages. [13] First of all, export strategies will be successful in the agricultural sector. And this will make it possible to fully use the potential of the Georgian agrarian sector which would make possible to live and meet social and economic needs about 2.3 - 4.5 m. people.[14]

We also should review the export support strategies for the services. Here also would be preferable to create export alliances everywhere where it would possible to put together product and service. In the services export where costs of the materials didn't play the important role stress should be put on the certification activities, this would increase competitiveness of Georgian service exporting companies. For the short time period some services' export should be free from the profit tax.

REFERENCES:

1. O'Cass, Aron and Craig Juliann (2003), "Examining Firm and Environmental Influences on Export Marketing Mix Strategy and Export Performance of Australian Exporters". European Journal of Marketing, 37 9314) 366-84
2. Best, M.H. Garnsey, E. (1999). Edith penrose, 1914-1996, The Economic Journal, 109,453, pp. 187-201;
3. Garnsey, E, (1995). The Resource Based Theory of the Growth of the Firm, in Ellis, k./ Gregory, a./Ragsdell,G. (eds) Critical Issues in Systems Theory and Practice, New York:Plenum Press, pp. 239-244.
4. Alberto Portugal-Perez, John S. Wilson, WB- Policy Research Working Paper, Export Performance and Trade Facilitation Reform.
5. Gaganidze, G. (2014). "Export Potential and Compettive Advantage",Scientific Practical Journal "Economy and Business" N3.
6. http://www.intracen.org/itc/goals/Global-Goals-for-Sustainable-Development/
7. Gaganidze G. (2018). Foreign Trade of Georgia, Moldova and the Ukraine with the European Union After Signing The Association Agreement" Ecoforum. 7, N1; http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/view/710
8. Gaganidze, G. (2015). Competitive advantages of Georgian non-agricultural products on the EU market" The Business & Management Review; London Vol. 6, Iss. 1, : 26-30. London: The Academy of Business and Retail Management (ABRM).
9. Shoham (1999), "Bounded Rationality, Planning, Standartization of International Strategy and Export Performance: A Structural Model Examination," Journal of International Marketing, 792), 24-50
10. Lages, Sandy D. Jap, and David A. Griffith (2008), "The Role of past Performance in Export Ventures:A Short-TermReactive Approach," Journal of International Business Studies, 39, (2), 304-325
11. Cavusgil, S. Tamer and Shaoming Zou (1994), "Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export market Ventures,' 42(1), 225-245
12. Magnus Hultman, Constantine S. Katsikeas and Matthew J. Robson, (2011). "Export promotion Strategy and Performance: The Role of International Experience." Journal of International Marketing, Vol.19, No.4, pp 17-39.
13. Gaganidze G. (2016). "Georgian Export Potential Utilization on The Eu Market"; Journal of International Management Studies. Vol. 16 Issue 1, p13-18. 6p. www.ebscohost.com
14. Ramishvili B., Koghuashvili P. "The Prospects Of The Development Of Agrarian Sector In The Countries Of South Caucasus In The Conditions Of Economic Global", Annals Of Agrarian Science 7 (4), 167-169
15. Paata Koguashvili, Badri Ramishvili (2014). "Capacity Of Georgian Village"; Materials of reports made at the international scientific-practical conference held at Paata Gugushvili Institute of Economics of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University.

HOW TO EVALUAT EFFICIENCY OF THE EXPORT STRATEGIES

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.003

GIORGI GAGANIDZE
Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
giorgi.gaganidze@tsu.ge

BADRI RAMISHVILI
Associate Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
badri.ramishvili@tsu.ge

KEYWORDS: EXPORT STRATEGY FORMULATION AND MANAGEMENT, EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE EXPORT STRATEGIES

SUMMARY

The paper reviews the specific topics of the formulation and management of the Export Strategies. Export Strategies became of vital importance for Georgia. After the signing DCFTA with EU Georgian officials were wondering that the export potential of Georgia would be utilized in the best possible way. Unfortunately utilization of export potential is only possible by developing and executing Export STrategies.The author reviews different methods of evaluating the export potential on different markets.In addition to it the article reviews different indicators for evaluating the efficiency of the export strategies.

KNOWLEDGE ECONOMY, ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND CULTURE FACTOR IN MODERN CONDITIONS OF GLOBALIZATION: CHALLENGES FOR GEORGIA

GIVI BEDIANASHVILI
Doctor of Economic Sciences, Professor Of European University,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Georgia, Georgia
g.bedianashvili@eu.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.004

KEYWORDS: KNOWLEDGE ECONOMY, ENTREPRENEURIAL ACTIVITY, CULTURE AS FACTOR

The modern conditions of globalization and the expected long-term trends set all the countries of the world in front of special challenges. In addition to it, for all the countries having transitional economy it is very important to manage to develop the strong competitive (For innovative potential of the country: Papava 2016, 2018; Bedianashvili 2017b; about the development of export potential and competitiveness: Gaganidze 2015, 2016, 2018; and also for cultural potential: Bedianashvili 2016, 2017a) sides (that are appropriate for their countries) of the social-economic systems and to transform their countries' weak aspects (that make the countries' processes slow down) and to promote to use positive factors in the context of globalization and globalization processes.

In the above-mentioned problems the culture (as the factor), the entrepreneurial activities (as the most important resource of the economic growth of the country) and the systemic presentation of the strategic direction of the formation of the economic knowledge of the country take special places.

The modern stage of globalization is characterized by a number of specific peculiarities of postindustrial development among which, in our opinion, the actualization of the formation of the knowledge-based economics is the most important. It must be mentioned that globalization determines the addition of dimensions with perspectives for knowledge economy such as, for example, resource-technological, informational, communicative and institutional structures.

According to the postindustrial theory the main resource of postindustrial economy is information and knowledge. The main type of manufacturing activities is the high level automated production and among the main technologies science-inclusive technologies are used, from the types of economic activities different services become the most spread. If the agriculture field was the determinant in pre-industrial society, industry was in industrial society and the theoretical knowledge with the universities (as the place for active generating, getting together and mastering of knowledge) is the determinant.

The above mentioned peculiarities reflect distinctly in such well-known categories as the knowledgeable society, the knowledge society and knowledge-value society. It's important that the core of the society is the knowledge economy while the human capital [Abesadze, 2014; Augier et al., 2007; Hadad, 2017; Foray, 2006; Lopez-Leyva et al., 2017; Skrodzka, 2016; Sundac and Krmpotik, 2011; Tocan, 2012; White et al., 2012] is the main factor of development.

It must be mentioned that in the process of forming the knowledge economy the innovative aspect of entrepreneurial activities is of a particular importance in the context of all business entities. Therefore, the effectiveness of the whole innovative process depends on the efficient functioning of knowledge-based entrepreneurship which, in its own turn, contributes the development and implementation of innovative entrepreneurial policies by the state. Within the innovative entrepreneurial policy the formation of the institutional component, its systematic modernization in dynamics, compliance and synchronization of general formal institutions and business culture as an informal institution should be envisaged.

If we analyze historically the dynamics of the scientific economical idea and the modern conceptions of the phenomenon of entrepreneurship [Baumol, 1990; Blaug, 1989; Veblen, 1904; Drucker, 1993; Simon, 1967; McClelland, 1987; Bedianashvili, 2017; Gvelesiani, 2015; Erkomaishvili, 2016; Svetunkov, 2016; Beugelsdijk, 2017; Hofstede, 2004; Acs at al., 2005] it is distinctly noticeable the adequacy of the above-mentioned regulations in modern conditions and actuality of realization of requirements.

First of all, it must be mentioned that the famous contemporary researcher of the entrepreneurship V.Baumol points out about the great importance of the institutional factor in the entrepreneurial business [Baumol, 1990]. He mentions that the entrepreneurship is the ability of the individual to invent and obtain the new means for the growth of his well-being, power and prestige. He says that the realization of above-mentioned ability is not always directed to creating the additional public product. The rules of the economic activity define the direction of the entrepreneurial ability and this direction can be productive, non-productive or destructive. As Baumol says, according to the "rules of the game", the entrepreneur takes decision how to get the income: by implementing the innovation, by setting up an enterprise and to accomplish his business legally or not, avoid paying taxes or set up illegal business.

We should note that V. Baumol's above-mentioned concept got support not only among the new institutionalism followers but also among the representatives of Oldoliberarist

school (It must be mentioned that the well-known ideas of V. Oikens about agricultural order are very close to the concepts of V. Baumol).

We consider interesting the technological presentation of economical processes seen from the concept of so called retro-economics that confirms the importance of institutes (the author of the concept "retro-economics" is V. Papava [Papava, 2017]). The author calls retro-economics to such type of economics where technologically lagged behind firms (retro-firms) compared to world modern achievements are functioning but despite there are demands for the products such lagged behind firms produce. [Papava, 2016; 3].

There are different kinds of views about entrepreneurship. For example to R. Cantillon's opinion an entrepreneur is a person who implements the agricultural business in the uncertain conditions and the entrepreneur's income is the present for his risk [Blaug, 2008: 115].

J. Say notes that the entrepreneur implements the coordination of the product factors (land, capital and labor). To his opinion the agriculture business is the fourth factor that complements the effectiveness of the manufacture, and in the society there is always some kind of demand on entrepreneurial business. As it is known, the entrepreneurial ability was discussed as a specific factor only in the XX century, and only afterwards the concept of human capital of the entrepreneur appeared in the science.

T. Veblen points out that the motivation of the entrepreneurial business is to get profit; the source of high profit is the instability in the market and the entrepreneurs always try to create such instability [Veblen, 1904].

In I. Schumpeter's opinion the entrepreneur is a smallholder person who implements innovations in his business; the innovations lead us to losing balance, to blowing up business activities and as a result the economic growth is obtained. To his mind it is not necessary for the entrepreneur to be the owner, the main thing for him is to have ability to implement and use the innovations in his farming business practice, thereto the entrepreneur can't be always the generator of new ideas and innovations, his main task is to use novelties and to get profit with the help of using these novelties [Schumpeter, 1942; 1982].

And we consider important to review the presentation of the entrepreneur, interpreted from the point of psychological science. For example, H. Simon thinks that the entrepreneur's behavior is not always rational and it is not directed to maximization of profitability that is stipulated by the person's psychic abilities, memory and registering abilities and by the really existed limitations connected with the person [Simon, 1967].

For example, D. McClelland considered that the people who implement the producing activities have got specific motivation system, so-called achievement motivation; the later researches, as the author explains, showed that apart from the achievement motivation the entrepreneurs are characterized by the motivation of avoiding failure. The interesting conclusion that the author makes is that the collective motivation of achievements, with the existence of proper mechanisms, in the society provides the economic growth of the given society [McClelland, 1987].

And we consider interesting M. Allais's point of view about entrepreneur business according to which the entrepreneurs can get the universal welfare only in the existence of rival environment that is formed by the social institutions. As the author notes, the state can make laws of institutional limits and change them, but it must be done according to the effectiveness of the economy of market. And exactly this determines the blooming and the dying of the cultures and civilizations [Allais, 1988].

Among the modern researchers we must mark out the famous theoretician of management and innovational economics P. Drucker He gave the entrepreneurial phenomenon the new conceptual view, according to which the results of entrepreneurs' creative business are reflected not only on economics but on the entire society. As the author notes, in the society of informational era those entrepreneurs who will feel the tendencies of changes in the business and will adapt operatively to these changes will be survived. And those entrepreneurs will become the leaders who will be able to generate of the changes in their business. To P. Drucker's mind the informational society will require the transformations not only in the economic field but above-mentioned society will transform the system of education principally and will activate the non-commercial organizations. The intellectuelles who will be able to generate new ideas will be required on the labor market. And those specialists who will be able to implement these ideas will be required as well. Thereto the development of education system is expected to develop towards two directions: 1) preparing the specialists with the knowledge of wide ideology and creative skills and habits; 2) preparing narrow specialists with the profound knowledge of proper profiles [Drucker, 1993].

In modern conditions we can talk over about entrepreneurship by the famous periodic researches in the format of problematic of calculation of entrepreneurial index. As it is known this index is calculated by the Global Entrepreneurship and Development Institute, USA. It completely represents the position of the entrepreneurship in each given country. According to the data prepared for the 2018 Georgia is on the 77th place with the integral indicator (with 26 points) among 137 countries. According to certain indicators towards the USA with the 1st place (with 84 points), Switzerland with the 2nd place (with 80 points) and Estonia with the 23rd place (with 55.5 points) Georgia's position shows the challenges and problems that must be solved without doubt.

According to the above-mentioned parameters the distance between Georgia and the leading countries of the world shows the approximate distance, at some point, to the desired distance that can be used for benchmarking (while defining the distance in numbers we can use several

	US	Switzerland	Estonia	Georgia	
US	0.00	0.27	1.77	7.09	US
Switzerland	0.27	0.00	1.68	6.71	Switzerland
Estonia	1.77	1.68	0.00	2.67	Estonia
Georgia	7.09	6.71	2.67	0.00	Georgia
	US	Switzerland	Estonia	Georgia	

Fig.1 The distance between Georgia and developed countries (calculated according to the materials http://thegedi.org/) according to the global entrepreneurial integral index.

modifications of calculation. For example, here we will use the algorithm: Kogut&Singh1988). (Fig.1):

Each indicator of above-mentioned characterizes a certain entrepreneurial aspect and answers the proper questions [Acs, et al., 2018]: Pillar1. Opportunity Perception Can the population identify opportunities to start a business and does the institutional environment make it possible to act on those opportunities? Pillar2. Startup Skills Does the population have the skills necessary to start a business based on their own perceptions and the availability of tertiary education? Pillar3. Risk Acceptance Are individuals willing to take the risk of starting a business? Is the environment relatively low risk or do unstable institutions add additional risk to starting a business? Pillar4. Networking Do entrepreneurs know each other and how geographically concentrated are their networks? Pillar5. Cultural Support How does the country view entrepreneurship? Is it easy to choose entrepreneurship or does corruption make entrepreneurship difficult relative to other career paths? Pillar6. Opportunity Perception Are entrepreneurs motivated by opportunity rather than necessity and does governance make the choice to be an entrepreneur easy? Pillar7. Technology Absorption Is the technology sector large and can businesses rapidly absorb new technology? Pillar8. Human Capital Are entrepreneurs highly educated, well trained in business and able to move freely in the labor market? Pillar9. Competition Are entrepreneurs creating unique products and services and able to enter the market with them? Pillar10. Product Innovation Is the country able to develop new products and integrate new technology? Pillar11. Process Innovation Do businesses use new technology and are they able access high quality human capital in STEM fields? Pillar12. High Growth Do businesses intend to grow and have the strategic capacity to achieve this growth? Pillar13. Internationalization Does entrepreneurs want to enter global markets and is the economy complex enough to produce ideas that are valuable globally? Pillar14. Risk Capital Is capital available from both individual and institutional investors?

We think that innovational entrepreneurial policy in Georgia and corresponding arrangements of institutional modernization must be directed to overcoming the above mentioned backwardness. The perfection of business culture (as an informal institute) must be paid attention to. The researches (Hofstede, 2004; Bedianashvili, 2014; Bedianashvili, 2017; Didero et al.,2008; Beugelsdijk, 2007; Furman et al.,2002; Geertz,1973; Herbig and Srholec,1998; Inglehart and Welzel, 2005; James, 2005; Von Hippel, 2005; Acs, 2006; Barnett, 1953; Beugelsdijk et al.,2014; Brons,2006; Dickson et al.,2003; Edler and Fagerberg, 2017; Differences in Innovation Culture Across Europe, 2008) prove that the cultural factor has the decisive importance for developing the entrepreneurial and innovational business. As for the desired position of Georgia, it is necessary to implement the transformation of cultural values in perspective (Fig.2) such as reinforcement of long term orientation (pragmatism), reduction of power distance and development of individual characters (Bedianashvili, 2016).

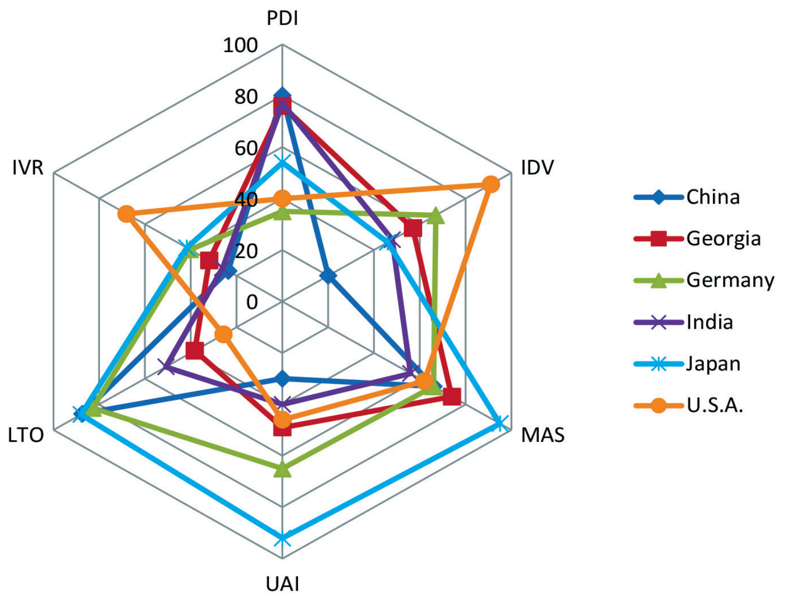


Fig.2.The comparative disposition of cultural values for Georgia according to existed situation

REFERENCES:

1. Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. and Carlsson, B., (2005). The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Jena, Germany: Max Planck Institute of Economics.
2. Acs, Z. J., Szerb, L., Lloyd, A., (2018). Global Enterpreneurship Index. Washington, GEDI.
3. Acs, Z.J., (2006). How is Entrepreneurship Good for Economic Growth?, Innovations: Technology, Governance, Globalization 1(1), pp. 97-107.
4. Allais M. 1988. An Outline of My Main Contributions to Economic Science. https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1988/allais-lecture.pdf
5. Àsgeirsdòttir, B., (2006). OECD work on knowledge and the knowledge economy. In Brian, K., and Dominique, F. (Eds.), Advancing knowledge and the knowledge Economy. Cambridge: The MIT press, pp.17-23.
6. Augier, M., and Teece, D.J. (2007). Perspectives on research and development. Organizing and Managing innovation in a (Global) knowledge-basedeconomy. In Ichijo, K., and Nonaka, I. (Eds.), Knowledge creation and management. New Challenges for managers. Oxford: Oxford University Press, pp. 198-212.
7. Barnett, H.G. (1953). Innovation: The basis of cultural change. New York: Mc Graw Hill.
8. Baumol W. J. (1990). Enterpreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. Vol. 98. №5. Pt.1, pp. 893-920.
9. Bedianashvili G. (2016). The Global Business Environment, European Integration and the Cultural Potential of Social-economic Development of Georgia. Journal “Globalization and Business”. European University, № 1, pp. 19-25 (In Georgian).
10. Bedianashvili, G., (2014). Culture as an Institution in the Context of Socio-economic Development of Country and International Business. J. “Ekonomisti”, No 6. P. 6-16 (In Georgian).
11. Bedianashvili G. (2017a). The Culture as an Informal Institute and the Factor of Social – Economical Development and Business in the Context of European Integration. In book: Conference Proceedings 1 ISCBE’17 Building Bridges Between Business Research and Industry Needs Conference Proceedings. South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia.
12. Bedianashvili, G., (2017b). Formation of Knowledge Economy and Innovative Entrepreneurial Policy: Institutional Aspects. Journal: Globalization and Business, no 3, pp.10-16. (In Georgian).
13. Beugelsdijk, S. (2007). ‘Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth’, Journal of Evolutionary Economics, 17(1): pp.187-210.
14. Beugelsdijk, S., Slangen, A., Maseland, R., & Onrust, M. 2014. The impact of home–host cultural distance on foreign affiliate sales: The moderating role of cultural variation within host countries. Journal of Business Research, 67(8), pp.1638-1646.
15. Blaug, .M. (1989). Great Economists Since Keynes: An Introduction to the Lives and Works of One Hundred Modern Economists.
16. Brons, L. (2006). Indirect measurement of regional culture in the Netherlands, Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 97(5): pp.547-566.
17. Dahlstrand, Å. L. and Stevenson, L., (2010). Innovative Entrepreneurship Policy: Linking Innovation and Entrepreneurship in a European Context. Annals of Innovation & Entrepreneurship, vol.1. Retrieved 08. 09. 2012, from http://www.innovationandentrepreneurship.net/index.php/aie/article/view/5602/html_34.
18. Dickson, M. W., Den Hartog, D. N., & Mitchelson, J. K. (2003). Research on leadership in a cross-cultural context: Making progress, and raising new questions. The leadership quarterly, 14(6), pp.729-768.
19. Didero, M., Gareis, K., Marques, P., & Ratzke, M. (2008). Differences in innovation culture across Europe. Transformative Use of ICT in EU Regions. Transform, Germany.
20. Didero, M., Gareis, K., Marques, P., Ratzke, M. et al. 2008. Differences in Innovation Culture across Europe, Discussion paper, Transform project report.
21. Differences in Innovation Culture Across Europe (2008).
22. Drucker Peter F. (1993). Innovation and Entrepreneurship.
23. Edler J., Fagerberg, J. (2017).-Innovation policy: what, why, and how. Oxford Review of Economic Policy, Volume 33, Number 1, pp. pp.2–23.
24. Erqomaishvili G., (2016). Small Entrepreneurship Supporting Policy in Georgia. World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Economics and Management Engineering Vol: 10, No: 5, pp.1409-1412.
25. European Innovation Scoreboard (2008). Comparative Analysis of Innovation Performance (2009), Pro Inno Europe paper No 10, http://wwwproinno-europe.eu/publications (retrieved, June 2010).
26. European Union EU. (2012). The Innovation Union Scoreboard. Research and Innovation Union scoreboard, Retrieved 07. 20. 2012, from http://www.proinno-europe.eu/metrics
27. Fagerberg, J. and Srholec, M., 2008. National Innovation Systems, Capabilities and Economic Development, Research Policy 37/9, pp.1417-1435.

28. Fagerberg, J., Feldman, M., Shorlec, M., (2011). Technological Dynamics and Social Capability: Comparing U.S. States and European Nations, CIRCLE Paper no 11/2011, Lund University.
29. Foray, D., 2006. The economics of knowledge. Cambridge: The MIT Press.
30. Furman, J. L., Porter, M. E., Stern, S. 2002, The Determinants of National Innovative Capacity. Research Policy, 31 (6): 899-933. doi:10.1016/ S0048-7333 (01)00152-4
31. Geertz, C. (1973). The Interpretation of Cultures, New York, Basic Books.
32. Gvelesiani R., (2015). Intrinsic Contradictions of Entrepreneurship Development and Self-development. World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Economics and Management Engineering Vol: 9, No: 3, pp. 1007-1010.
33. Hadad, S., 2017. Knowledge Economy: Characteristics and Dimensions. Journal: Management Dynamics in the Knowledge Economy Vol.5, no.2, pp.203-225.
34. Hofstede, G et al. (2004). 'Culture's role in entrepreneurship: self-employment out of dissatisfaction', in: Brown, T and Ulijn, J. (eds.) 'Innovation, Entrepreneurship and Culture. The interaction between Technology, Progress and Economic Growth', Cheltenham, Massachusetts: Edward Elgar Publishing, pp. 162-203.
35. Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture, 2(1). https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014.
36. Inglehart, R. and Welzel, C. (2005) 'Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence', Cambridge, MA, et al.: Cambridge University Press.
37. Lopez-Leyva, S., Mungaray-Moctezuma A-B., 2017. Knowledge-Based Economy as a Foundation for the Economic Development of Countries. Journal: Management Dynamics in the Knowledge Economy Vol.5 no.4, pp.481-501.
38. McClelland David C. (1987). Human Motivation. Boston University.
39. Meskhia, I., Shaburishvili, S. (2015). Basics of researche of the technological environment of business. Journal: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Seria: Administracja i Zarządzanie (34) 2015, pp. 117-124.
40. Papava V. (2018). Catching up and Falling Behind: the Experience of the Post-Communist Countries of the European Union and Georgia. GFSIS Expert Opinion, No. 70, Tbilisi. GFSIS. http://papava.info/publications/Papava_Catching-Up-or-Falling-Behind_Eng.pdf
41. V. Papava, V. (2016). Technological Backwardness – Global Reality and Expected Challenges for the World's Economy. GFSIS Expert Opinion, No. 70, Tbilisi: GFSIS.
42. Papava V. (2017). Retroeconomics – Moving from Dying to Brisk Economy. Journal of Reviews on Global Economics, 6, 455-462. http://www.lifescienceglobal.com/home/cart?view=product&id=2567
43. Gaganidze G. "Foreign Trade of Georgia, Moldova and the Ukraine with the European Union after Signing the Association Agreement" Ecoforum 7 (N1, 2018)
44. Gaganidze G. (2016). "Georgian Export Potential Utilization on the EU Market"; Journal of International Management Studies. 2016, Vol. 16 Issue 1, p13-18. 6p.
45. Gaganidze, G. (2015). "Competitive advantages of Georgian non-agricultural products on the EU market" The Business & Management Review; London Vol. 6, Iss. 1: 26-30. London: The Academy of Business and Retail Management (ABRM). (Feb 2015)
46. Rooka, D., Salvatorip, A., Moylandb, J., Rosab, P., 2017. Innovation Patterns: Upgrading Sectorial Classification for the Fourth Industrial Revolution. Kensho Technologies.
47. Schumpeter J. A. (2012). The Theory of Economic Development (An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle). New Brunswick: Transaction Publishers.
48. Schumpeter, J. (1942). Capitalism, Socialism, and Democracy (1st ed.). Harper and Brothers.
49. Simon Herbert A. (1967). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. Journal: Organizational Decision Making. Prentice Hall, New-Jersey. pp. 201-222.
50. Skrodzka, I. (2016). Knowledge-based economy in the European Union – Crosscountry analysis. Statistics in Transition New Series, 17(2), pp.281-294.
51. Sundać, D., and Krmpotić, I.F. (2011). Knowledge economy factors and the development of knowledge-based economy. Croatia Economic Survey, 13(1), pp.105-141.
52. Svetunkov, M. Svetunkov, S. (2010). Entrepreneurship and Innovations. (In Russian)
53. Tocan, M.C. 2012. Knowledge based economy assessment. Knowledge Management. Retrieved from http://www.scientificpapers.org/knowledgemanagement/knowledge-based-economy-assessment/.
54. Veblen, T. 1904. Theory of Business Enterprise.
http://www.businessbuildersbanquet.com/software/veblen2.pdf
55. Kogut B., Singh, H. (1988). The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. Journal of International Business Studies. V. 19, Issue 3, pp. 411–432.

KNOWLEDGE ECONOMY, ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND CULTURE FACTOR IN MODERN CONDITIONS OF GLOBALIZATION: CHALLENGES FOR GEORGIA

GIVI BEDIANASHVILI
Doctor of Economic Sciences, Professor Of European University,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Georgia, Georgia
g.bedianashvili@eu.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.004

KEYWORDS: KNOWLEDGE ECONOMY, ENTREPRENEURIAL ACTIVITY, CULTURE AS FACTOR

SUMMARY

The modern conditions of globalization and the expected long-term trends set all the countries of the world in front of special challenges. In addition to it, for all the countries having transitional economy it is very important to manage to develop the strong competitive of the social-economic systems and to transform their countries' weak aspects (that make the countries' processes slow down) and to promote to use positive factors in the context of globalization and globalization processes.

In the above-mentioned problems the culture (as the factor), the entrepreneurial activities (as the most important resource of the economic growth of the country) and the systemic presentation of the strategic direction of the formation of the economic knowledge of the country take special places. In the paper the main directions of setting the above-mentioned issues and solving these issues are given on Georgia's example.

COMPETITIVENESS OF GEORGIA AND POLAND IN AGRI-FOOD EXPORTS IN THE EU MARKET: A COMPARATIVE ANALYSIS

ŁUKASZ AMBROZIAK
PhD, Institute of Agriculture and Food Economics – National Research Institute
Lukasz.Ambroziak@ierigz.waw.pl

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.005

KEYWORDS: COMPETITIVE POSITION IN EXPORTS, AGRI-FOOD PRODUCTS, POLAND, GEORGIA, THE EUROPEAN UNION

INTRODUCTION

On 27 June 2014, the EU signed an association agreement with Georgia. It came into force in full on 1 July 2016, but the most important and the most comprehensive part of the agreement, namely, the agreement on a deepand comprehensive free trade area (DCFTA), was, in most cases, provisionally applied since September 2014. Thanks to this agreement, Georgia obtained duty-free access to the large EU market. The condition was only to meet the norms and standards of exported goods, which in the case of agri-food products focused mainly on sanitary and phyto sanitary measures (Bułkowska, 2017).

The process of liberalising trade between Poland and the European Communities was launched in 1992. Back then, the part of the association agreement concerning trade liberalisation entered into force. The association agreement, called the Europe Agreement, entered into force a bit later,as in 1994. Agri-food products were subject to gradual liberalisation due to their high sensitivity. Duty-free access to the EU market was obtained by Poland in 2004 at the time of accession to the European Union. Also in this case, in order to be able to sell agri-food products in the single European market, Polish producers had to meet a number of norms and standards.

From the viewpoint of the theory of international trade (including the conclusions on the use of the gravity model in trade), Poland and Georgia differ in terms of many characteristics. These are, inter alia (Geostat, 2018; CSO, 2017):

- Size of the economy – in 2016, Georgia's Gross Domestic Product according to purchasing power parity accounted for 3% of Poland's GDP;
- Population – in 2016, the population of Georgia represented 10% of the population in Poland (3.7 million and 38.0 million, respectively);
- Level of income of the population – in 2016, Georgia's GDPper capita according to PPP amounted to 36% of the level recorded in Poland (USD 9.3 and 25.7 thousand per capita, respectively);
- Agricultural area – in 2016, it amounted to 2.6 million ha in Georgia, while in Poland it exceeded 14 million ha;
- global output of agriculture – in 2016, its value in Georgia was 16 times lower than in Poland.

In addition, the geographical distance between Georgia and the EU countries is much greater that between Poland and the EU countries. According to the gravity model, the greater is the distance between countries, and thus the transaction costs, the less intense is trade between them. This is particularly important for agri-food products that are less durable than industrial products.

The statistics presented above relating to the selected characteristics clearly indicate differences in the development potential of trade in agri-food products and in particular the export from Georgia to the EU. This is reflected in the competitive position of Georgia on the EU markets. The objective of the article is therefore to assess the competitive position of Georgia and, for comparison, also that of Poland, in the export of agri-food products to the EU. The main study question is: do Georgian and Polish food producers compete in the EU market in the same product groups?

Selected theoretical aspects of a competitiveness

The term competitiveness has been widely used and discussed in the literature. In the literature there are a lot of definitions of the competitiveness (e.g. Krugman 1981; Aiginger et al. 2013; Peneder 2001; Farole et al. 2010). It results from the fact that individual authors pay attention to the different aspects of competitiveness and analyse it at different levels. According to the definition of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD 2016), 'competitiveness is a measure of a country's advantage or disadvantage in selling its products in international markets'. Similar definition was adopted by the Institute of Agricultural and Food Economics - National Research Institute (IAFE-NRI) for the purpose of the studies on international competitiveness of the Polish food sector. According IAFE-NRI, 'food manufacturers' competitiveness is the ability of domestic producers to place their products in foreign markets – both in the EU and in third country markets – and the ability to developed effective exports' (Szczepaniak 2014).

Sometimes the term competitiveness is understood broader as a 'competitiveness system' (Szczepaniak 2014, p.17). It consists of four elements: competitive potential, competitive strategy, competitive instruments and the competitive position. Generally, it can be stated that the

competitive potential held by a given company determines adopting a specific competitive strategy. This strategy creates a base for selecting specific instruments of competition, which in turn helps to achieve a specific competitive position (Szczepaniak 2014, p. 16). Thus, the competitive position can be considered as an indicator of competitiveness. According to Misala (2005, p. 300), the competitive position means condition and changes in shares of the given country in the widely understood international turnover, i.e. in international trade in goods and services, and in international movements of production factors as well as the evolution of the structure of these movements. To evaluate the competitive position, many indicators are used, which allow to evaluate the results of foreign trade in the past. Two of them, i.e. the trade coverage index (TC) and the Balassa revealed comparative advantages index (RCA) are used in this research study.

Research method and materials

For the purpose of the paper, twoindicators of the competitive position of Georgia and Poland in exports of agri-food products were employed, namely trade coverage index (TC) and Balassa's revealed comparative advantages index (RCA).

TC index was calculated according to the formula:

$$TC_{ij} = \frac{X_{ij}}{Y_{ij}}$$

where:

TC_{ij}– trade coverage index in trade in the ith product group of the jth country with the EU,

X_{ij} – exports of the ith product group (here: agri-food products in total and by HS chapters) of the jth country to the EU,

M_{ij}– imports of the ith product group (here: agri-food products in total and by HS chapters) of the jth country from the EU.

TC index determines the extent to which expenses on imported goods are covered by the revenue from their exports. The TC index is used to study the relationship between the exports and the imports at the level of entire trade, sector or product. The TC index greater than 1 means that the export value exceeds the import value, thus the given country has the relative competitive advantage over partners.

Revealed comparative advantages indices were calculated according to the formula:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^{N} X_{ij}} : \frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^{N} X_{iw}}$$

where:

RCA_{ij} – revealed comparative advantage indexin the jth country exports of the ith product group to the EU,

X_{ij} – the jth country exports of the ith product group (here: agri-food products in total and by HS chapters) to the EU,

X^{iw} – world exports of the ith product group to the EU,

N – number of product groups (here: total exports).

The essence of the RCA index is to determine whether the share of a given commodity group in the exports of a given country is higher/lower than the share of this commodity group in the world exports to the specific market. When the index is greater than 1 (the share of the given commodity group in the exports of a country is higher than the respective share in the world export) – a given country has revealed comparative advantage in the exports to the specific market. Otherwise, when the index is lower than 1 (the share of the given commodity group in the exports of the country in question is lower than the share of this product group in the world exports) – the analysed country does not have revealed comparative advantages in the exports to the specific market.

The study is based on the trade data from the World Integrated Trade Solution (WITS) database (Comtrade, HS – Harmonised System 2002), expressed in USD. Agri-food products are understood as products classified in chapters 01–24 of the Harmonised Commodity Description and Coding System (HS).

Research results

Agri-food trade of Georgia and Poland with the EU

The value of the export of agri-food products from Georgia to the European Union in 2016 was USD 221 million and the value of the import was 222 USD million. This meant, when compared to 2004,an increase by more than 6 times in the export value and nearly 5 times in the import value. In the analysed period, Georgia had a permanently negative EU food trade balance, although in 2016 the trade balance equilibrium was almost achieved. In turn, the export value ofagri-food products from Poland to the EU in 2016 was USD20.5 billion and the import value was USD 12.0 billion. In the years 2004-2016, the export value of Polish food to the EU market increased more than 4 times, and the import value – 3,5 times. Thus, during the Polish membership in the EU, the surplus of trade in agri-food products was growing steadily. In 2016, its value exceeded EUR 8 billion.

The comparison shows that the value of the Georgian food export to the EU represented only about 1% of the Polish food export. This share was lower than in the case of comparing GDP of both countries. This was due to the fact for Georgia the EU was not the dominant outlet market for Georgia, just as it was for Poland. In 2016, only 32% of the Georgian food exportwent to the EU market (by 15 percentage points more than in 2004), while the analogous ratio for Poland was more than 80%. Despite a clear reduction, still nearly half of Georgian agri-food products sold abroad found buyers in the Commonwealth of Independent States. The share of the EU countries in the agri-food import of Georgia and Poland was lower than in the export and in 2016 amounted to, respectively, 21% and 68%.

The commercial structure of the Georgianagri-food

export to the EU has been heavily concentrated on two HS sections, i.e. fruit and nuts (HS 08) and beverages (HS 22). In the years 2004-2016, the importance of products fromthe former increased significantly (from 37% in 2004 to 66% in 2016) and from the latter decreased (from 45% to 23%). In total, fruit and nuts as well as beverages 2016 accounted for nearly 90% of the Georgian agri-food export to the EU. The rest was, inter alia, fruit and vegetable products, products of the milling industry, malt and starches and vegetables. The strong concentration in the Georgian agri-foodexporton several product groups only reflects the limited possibilities of the development potential of the agricultural production and food processing on the supply side.

The commodity structure of the Polish agri-food export to the EU was more diversified. Three main HS sections, i.e. meat and offal, tobacco and tobacco products and cereals and pastry accounted for 35% of the Polish exportvalue to the Union market. Of great importance were also dairy products, fish and seafood, meat and fish products, chocolate products and various food products.

The commercial structures of the Georgian and Polish import from the EU were more diversified than their commercial structures in the export and showed some similarities. Meat and offal, dairy products, chocolate products, cereals and pastry, various food products were important in the import of both countries. Moreover, in the Georgian import the significantly higher share than in the Polish import was that of beverages, sugars and confectionery. The reverse situation was in the case ofvegetables and fruit – their importance in the polish import was higher than in the Georgian import from the EU.

Competitive position in agri-food export of Georgia and Poland in the EU market

In the years 2004-2016, the trade coverage indicesinPolish trade in agri-food products (total) with the EU were permanently higher than the corresponding indices in Georgian. This meant that in Poland, revenues from the food export to the EU covered expenses for the food import from EU to the greater extent than in Georgia. In Georgia in only two years i.e. 2005 and 2007 the export exceeded the import. Despite the improvement in the TC indices observed since 2008, Georgia still failed to obtain a surplus in foreign food trade with the EU (in 2016, the TC index was 0.99).

The reverse situation was related to the RCA index. In the analysed period, its value in the Georgian agri-food export to the EU was sometimes even several times higher than in the case of Poland. Both analysed countries had revealed comparative advantages in the agri-food export to the EU, with the clearly stronger advantage of Georgia. The highest value of the RCA index in the Georgian food export to the EU market was recorded in 2007 (RCA>5). In 2008, the value of the RCA index decreased to the value just below 2, which resulted from hostilities in the area of Georgia. Since 2008, the comparative advantages of Georgian food exporters in the EU market have been strengthening again. In 2016, the share of agri-food products in the Georgianexport to the EU was nearly four times higher than in the global export to these countries.

In the years 2004-2006, Georgia had the TC indiceshigher than 1 in trade with the EU inproducts of five HS sections, i.e. fruit and nuts, coffee, tea and spices, beverages, oilseeds

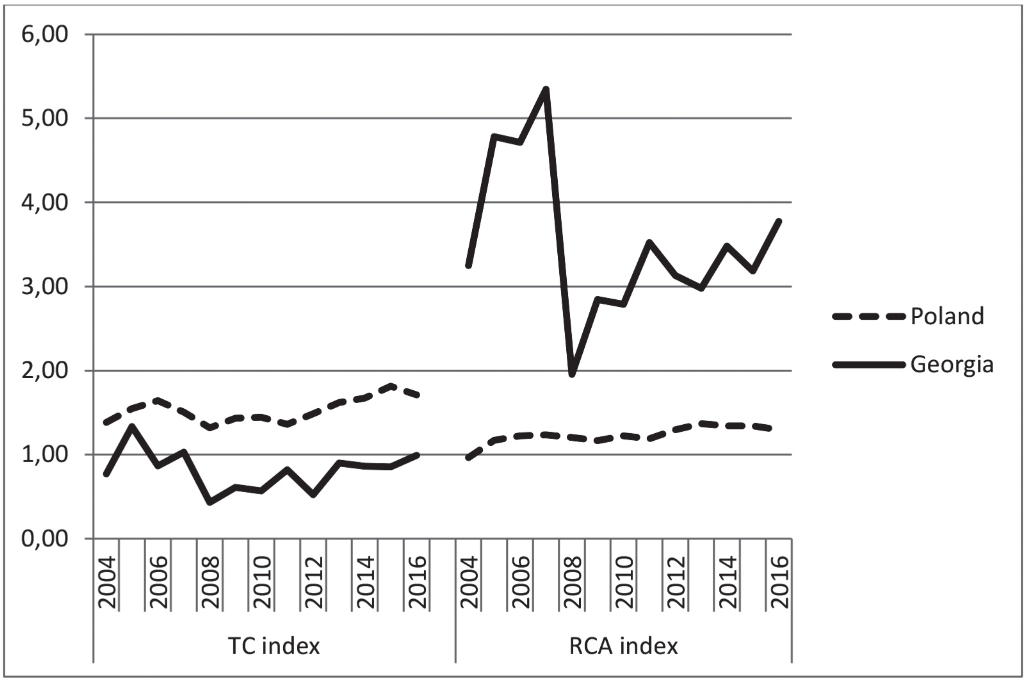


Fig. 1: TC and RCA indices in agri-food exportof Georgia and Poland to the EU
Source: Own calculations based on WITS-Comtrade (2018)

Table 1. TC and RCA indices in agri-food export of Georgia and Poland to the EU by HS division

HS code	Description	TC index				RCA index			
		Georgia		Poland		Georgia		Poland	
		2004-2006	2014-2016	2004-2006	2014-2016	2004-2006	2014-2016	2004-2006	2014-2016
01	Live animals	0.00	0.00	2.91	0.18	0.00	0.00	2.41	0.40
02	Meat and edible meat offal	0.00	0.00	2.54	2.29	0.00	0.02	1.76	2.74
03	Fish and seafood	0.01	0.00	3.22	2.57	0.01	0.00	0.91	1.05
04	Dairy produce	0.17	0.00	5.93	1.78	0.89	0.01	1.67	1.38
05	Products of animal origin n.e.s.	0.00	0.00	1.51	1.27	0.00	0.02	2.58	1.83
06	Live trees and other plants	0.10	0.13	0.42	0.34	0.17	0.29	0.37	0.23
07	Vegetables	0.23	0.31	2.36	1.44	0.07	0.26	1.64	1.12
08	Fruit and nuts	358.00	24.01	1.05	0.95	31.02	29.47	0.95	0.58
09	Coffee, tea and spices	1.27	0.11	0.86	2.10	1.92	0.15	0.43	0.98
10	Cereals	0.00	0.00	0.54	2.44	0.00	0.00	0.48	1.12
11	Products of the milling industry	0.08	0.50	0.12	0.62	3.53	8.83	0.36	0.99
12	Oil seeds and oleaginous fruits	1.05	0.61	0.95	1.55	1.80	0.78	0.61	0.70
13	Vegetables saps and extracts	0.02	0.95	0.06	0.08	0.12	1.92	0.12	0.09
14	Vegetable products n.e.s.	2.40	0.79	5.75	0.64	0.58	0.72	1.32	0.21
15	Animal or vegetable fats and oils	0.01	0.22	0.42	0.86	0.04	0.32	0.46	0.80
16	Preparations of meat and fish	0.00	0.00	4.88	5.91	0.00	0.00	1.38	2.11
17	Sugars and sugar confectionery	0.07	0.00	1.52	1.32	0.70	0.00	1.48	1.35
18	Cocoa and cocoa preparations	0.10	0.00	1.03	1.31	0.63	0.00	1.20	1.64
19	Preparations of cereals and pastrycooks' products	0.01	0.00	1.88	2.11	0.03	0.00	1.47	1.82
20	Preparations of vegetables and fruits	0.95	1.24	3.42	2.34	3.96	3.47	1.74	1.20
21	Miscellaneous edible preparations	0.14	0.06	0.89	1.69	0.70	0.30	1.51	1.85
22	Beverages and spirits	1.91	1.13	0.84	1.02	16.21	9.63	0.39	0.51
23	Residues and prepared animal fodder	0.00	0.00	0.54	1.17	0.00	0.00	0.57	0.73
24	Tobacco and tobacco products	0.00	0.03	1.63	5.94	0.03	0.13	0.74	4.66
	Agri-food products	0.99	0.90	1.54	1.73	4.39	3.47	2.30	3.28

Source: Own calculations based on WITS-Comtrade (2018)

and oleaginous fruit and other products of plant origin. In the analysed period in three product groups, i.e. coffee, tea and spices, oilseeds and oleaginous fruit and other products of plant origin the TC indices decreased to the level below 1. The surplus has, however, been achieved in trade with the EU infruit and vegetable products. In the years 2004-2016, Georgia had a surplus in trade with the EU in products of three HS sections, i.e. fruit and nuts, fruit and nut products and beverages. These products accounted for as much as 95% of the Georgian food export to the EU.

Georgia

In the years 2004-2006, Georgia had the revealed comparative advantages (RCA>1) in the export to the EU of products of six HS sections. These were: fruit and nuts, beverages, fruit and vegetable products, products of the milling industry, malt and starches, oilseeds and oleaginous fruit, and coffee, tea and spices. The particularly high RCA indices were recorded in the export of the first two groups (31.0 and 16.2, respectively). This meant that the share of fruit and nuts in the Georgian export to the EU was in the years 2004-2006 as many as 31 times higher than the share of those products in the global export to the Union market. In the case of fruit and vegetable products, the analogous shares differed by more than sixteen times. In the analysed period, Georgia lost the revealed comparative advantages it held in the years 2004-2006 in theexportto the UE of coffee, tea and spices as well as oilseeds and oleaginous fruit while obtained the advantages in the export of plant extracts. In the years

2014-2016, Georgian producers had the revealed comparative advantages in the EU market in exporting products of five HS sections. These were: fruit and nuts, beverages, products of the milling industry, malt and starches, fruit and vegetable products and plant extracts. Still, very high was the RCA index in the export of fruit and nuts – it amounted to 29.5. When compared to the beginning of the analysed period, the RCA index in the Georgian export of beverages to the EU clearly declined, but still remained very high in the years 2014-2016 (9.63). The share of products of the milling industry, malt and starch in the Georgian export to the EU was nearly 9 times higher than in the global export of these products to this market, the share of fruit and vegetable products – 3,5 times and that of plant extracts nearly twice.

The high RCA indices in the Georgian export to the EU of fruit and nuts, beverages and fruit and vegetable products are the result of the strong concentration of export on only several products and product groups. These were: hazelnuts (in 2016, they accounted for 66% of the Georgian food export to the EU), spirits, including vodka, chacha and whisky (9.6%), wine (5.9%), mineral and carbonated water, including Borjomi (5.5%), nut mixes for retail sale (4%).

Poland

In the years 2004-2016, Poland had the TC indices higher than 1 in the export of products of fourteen HS sections, which accounted for 82% of the Polish food export to the EU market. During the period of EU membership, the TC indices decreased to the level of below 1 in trade in such groups of products as: live animals, fruit and nuts, and other products of plant origin. At the same time, Poland managed to achieve a surplus in trade with the EU inagri-food products such as coffee, tea and spices, cereals, oilseeds and oleaginous fruit, other food products, beverages and residues and prepared animal fodder. In the years 2014-2016, the TC indices above 1 were characteristic of trade of Poland with the EU in products of as many as eighteen groups, which accounted for nearly 92% of the Polish food export to the EU market. The highest TC indices, i.e. the largest relative export advantage over theimport has been recorded in trade in such groups of products as tobacco and tobacco products, meat and fish products, fish and seafood, fruit and vegetable products, cereals, meat and offal, coffee, tea and spices as well as cereals and pastry products.

In the years 2004-2006, Poland had the RCA indiceshigher than 1 (revealed comparative advantages) in the export to the EU of products of twelve HS sections. They accounted for 72% of the Polish food export to the EU market. During the period of EU membership, Poland lost its revealed comparative advantages in the export to the EU of two product groups, i.e. live animals and other products of plant origin. However, Polish food producers managed to achieve revealed comparative advantages in the EU market in the export of products of three HS sections. These were: fish and seafood, cereals and tobacco and tobacco products. In the years 2014-2016, Poland had the strongest comparative advantages in the EU market in the export of such product groups as tobacco and tobacco products, meat and offal, meat and fish products. The strong comparative advantages in the EU market (RCA>1.50) have been recorded in the export of chocolate products, various food products and other products of animal origin.

CONCLUSION

The study has shown that, with the exception of fruit and vegetable products, Georgian and Polish food producers had the revealed comparative advantages (RCA>1) in other product groups (according to HS sections) in the years 2014-2016. This meant that they did not compete with the same products in the EU market, and the offers of Polish and Georgian producers complemented each other. In the case of fruit and vegetable products, the revealed comparative advantage in the EU market was, in fact, held by both Georgia and Poland. However,more detailed analysis of the commercial structure of this section showed that both countries exported different products. Poland exported, inter alia, fruit juices and concentrates, frozen chips and processed or preserved champignons, while Georgia mostly nut mixes for retail sale.

In comparing the competitive position of Georgia and Poland in the export ofagri-food products to the EU, it is necessary to bear in mind the different potential of these countries in the field of the agricultural production and development of the food industry. The agricultural area in Georgia was more than five times smaller than in Poland (where most utilised agricultural areas were meadows and pastures). The global production of agriculture in Georgia was 16 times lower than in Poland. Moreover, in comparison with Poland, Georgia did not benefit from EU funds for the modernisation and restructuring of farms and food industry establishments. The inflow of foreign capital in a form of foreign direct investment was also negligible.

The Agreement on a deep and comprehensive free trade area (DCFTA) between the EU and Georgia, which entered into force since September 2014, allowed Georgia to obtain duty-free access to the large EU market. This is undoubtedly a major facility for Georgian food producers. As a prerequisite to obtain access to the EU market, it will still be necessary to meet the norms and standards of exported goods which, in the case of agri-food products, concentrated mainly on sanitary and phytosanitary measures. The association agreement provides for mechanisms which are to assist Georgian producers in adapting to the EU standards.

REFERENCES:

AA (2014).Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Georgia, of the other part.L261/4 (30.08.2014).

Adarov, A. &Havlik P. (2016).Benefits and Costs of DCFTA: Evaluation of the Impact on Georgia, Moldova and Ukraine. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.

Aiginger, K. &Bärenthaler-Sieber, S. & Vogel, J. (2013).Competitiveness under New Perspectives.WWWforEurope Working Paper, no 44.

Bułkowska, M. (2017), Umowy o wolnym handlu UE z Ukraina, Gruzją i Mołdawią a konkurencyjność polskich producentów żywności. In I. Szczepaniak (Ed.),

Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (3) (pp. 107-131). Warszawa: IERiGŻ-PIB.

Farole, T. & Reis, J.G. & Wagle S. (2010). Analyzing Trade Competitiveness – A Diagnostics Approach.Washington DC: The World Bank.

GeoStat (2018).National Statistics Office of Georgia, http://www.geostat.ge [20.04.2018].

GUS (2017).Rolnictwo w 2016 r. Warszawa: Central Statistical Office.

Krugman, P. (1981). Intra-industry Specialization and the Gains from Trade.Journal of Political Economy, no. 89.

Misala, J. (2005). Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmyfunkcjonowania. Warsaw: SGH.

OECD (2016), Glossary of Statistical Terms, https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399 [9.09.2016].

Peneder, M. (2001).Entrepreneurial Competition and Industrial Location.Cheltenham: Edward Elgar.

Szczepaniak, I. Ed. (2014).Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European.“Multi-Annual Programme 2011-2014”, No 126.1, Warsaw: IAFE-NRI.

WITS-Comtrade (2018).World Integrated Trade Solutions.Comtrade database.

COMPETITIVENESS OF GEORGIA AND POLAND IN AGRI-FOOD EXPORTS IN THE EU MARKET: A COMPARATIVE ANALYSIS

ŁUKASZ AMBROZIAK
PhD, Institute of Agriculture and Food Economics – National Research Institute
Lukasz.Ambroziak@ierigz.waw.pl

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.005

KEYWORDS: COMPETITIVE POSITION IN EXPORTS, AGRI-FOOD PRODUCTS, POLAND, GEORGIA, THE EUROPEAN UNION

SUMMARY

The aim of the paper is a comparative analysis of a competitive position of Georgia and Poland in their agri-food exports in the EU market. This topic is especially important in the context of the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement between EU and Georgia, which came into force in September 2014. The research question is: Do Georgia and Poland compete in the same product groups in the EU? To answer this question some indices of the competitive position will be used: trade balance, trade coverage index and revealed comparative advantages index by Balassa. Trade data will be downloaded from UN Comtrade database. The initial research results show that Georgia and Poland significantly differ in their competitive position in agri-food exports in the EU market. However, Georgia has a large potential to increase its exports to the UE.

ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე სასურსათო პროდუქციის მარკირების გავლენა

ნუგზარ თოდუა
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, საქართველო
nugzar.todua@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.006

საკვანძო სიტყვები: ჯანსაღი კვება, მომხმარებლები, სასურსათო პროდუქტები, მარკირება, მარკეტინგული კვლევა

პრობლემის აქტუალობა და შესწავლის დონე. მოსახლეობის ჯანსაღი კვების უზრუნველყოფა ნებისმიერი ქვეყნის უმნიშვნელოვანესი ამოცანაა. ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის (WHO) ექსპერტების შეფასებით, ჯანმრთელობისა და კეთილდღეობის განმსაზღვრელ ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს ფაქტორს წარმოადგენს ჯანსაღი კვება [1]. გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაციის (FAO) მონაცემებით, დღეისათვის მსოფლიოში ყოველი მესამე ადამიანი არასრულფასოვნად იკვებება, ყოველი მეცხრე კი ნახევრად მშიერია. აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ არასაკმარისი კვება ბავშვთა სიკვდილიანობაში შემთხვევათა 45%-ის ძირითადი მიზეზია, ხოლო ორ მილიარდზე მეტი ადამიანი საკვები მიკროელემენტების დეფიციტს განიცდის [2]. WHO-ს მიერ ჩატარებული კვლევების თანახმად, ფაქტორები, რომლებიც არასრულფასოვან კვებას განაპირობებს, საკმაოდ მრავალფეროვანია. მათ შორის უმნიშვნელოვანესია: მოსახლეობის დაბალი შემოსავლები, მუდმივი ხელმისაწვდომობის უქონლობა საკმარისი რაოდენობისა და ხარისხის ისეთ სასურსათო პროდუქტებზე, რომლებიც შეესაბამება ადამიანების რელიგიურ, კულტურულ და ტრადიციულ ნორმებს, აგრეთვე მათ ინდივიდუალურ კვებით ჩვევებს. WHO-ს ექსპერტები მიიჩნევენ, რომ კვების დარღვევა (არასაკმარისი კვება, მიკროელემენტების დეფიციტი, სხეულის ჭარბი წონა და სიმსუქნე, აგრეთვე არაჯანსაღი კვებით გამოწვეული არაინფექციური დაავადებები) იწვევს სერიოზულ ეკონომიკურ და სოციალურ დანაკარგებს [3]. არასრულფასოვანი კვებიდან გამომდინარე ეკონომიკური, სოციალური და სამედიცინო შედეგები გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ცალკეული ადამიანებისა და მათი ოჯახების, არამედ მთლიანად საზოგადოების განვითარებაზე [4].

2012 წელს ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის ევროპულმა რეგიონულმა კომიტეტმა მიიღო დოკუმენტი „ჯანმრთელობა – 2020: ევროპული პოლიტიკის საფუძვლები და სტრატეგიები 21-ე საუკუნისთვის“. მასში მოცემულია იდეა, რომ ჯანრთელობა და კეთილდღეობა ეკონომიკური და სოციალური განვითარების აუცილებელი პირობაა [5]. 2014 წელს კვების საკითხებზე რომში გამართულ FAO-ს და WHO-ს მიერ ორგანიზებულ მეორე საერთაშორისო კონფერენციაზე მასში მონაწილე ქვეყნებმა და მსოფლიო საზოგადოებამ აიღეს ვალდებულება ზემოაღნიშნული პრობლემების აღმოფხვრის შესახებ. არასრულფასოვან კვებასთან დაკავშირებული გლობალური მოქმედების ზოგადი კონცეფცია, რომელიც ჩამოყალიბებულია რომის დეკლარაციაში, თვალისწინებს მოქმედებათა ჩარჩო პროგრამას. იგი მოიცავს 60 სარეკომენდაციო მოქმედებას, რომლებიც მთავრობებმა შეიძლება ჩართონ კვების, ჯანდაცვის, სოფლის მეურნეობის, განათლებისა და ინვესტიციის სფეროებში თავიანთი ნაციონალური გეგმების შესამუშავებლად [6].

2015 წელს გაერომ მიიღო რეზოლუცია 2030 წლამდე პერიოდისათვის მდგრადი განვითარების შესახებ, რომელშიც არასრულფასოვან კვებასთან დაკავშირებული პრობლემების გადაჭრას განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა. იგი ცნობილია, როგორც მდგრადი განვითარების მე-2 მიზანი [7]. ამ დოკუმენტის საფუძველზე გაერომ 2016 წლის აპრილში გამოაცხადა თავისი რეზოლუცია, რომელიც 2016-2025 წლებში კვებასთან მიმართებით მდგრადი განვითარების ათწლიანი მოქმედების გეგმას მოიცავს [8]. აღნიშნულის გათვალისწინებით, 2016 წლის მაისში FAO-მ და WHO-მ, მსოფლიო სასურსათო პროგრამასთან (WFP), სოფლის მეურნეობის განვითარების საერთაშორისო ფონდთან (IFAD), გაეროს საბავშვო ფონდთან (UNICEF) და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობით, ასევე რომის დეკლარაციაზე დაყრდნობით, შეიმუშავეს კვების საკითხებთან დაკავშირებული მოქმედების ჩარჩო პროგრამა [9]. მასში აღწერილია 2016-2025 წლებში კვების პრობლემებიდან გამომდინარე ძირითადი პრიორიტეტები და სახელმძღვანელო პრინციპები, აგრეთვე მთავრობებისა და სხვა დაინტერესებული მხარეების მონაწილეობის ფორმები და პირობები.

FAO-ს2017 წლის ანგარიშის მიხედვით, ევროპისა და ცენტრალური აზიის ქვეყნებში, კვების უკმარისობის აღმოფხვრაში მნიშვნელოვანი ძვრების მიუხედავად, დაახლოებით 14,3 მლნ ადამიანი კვლავაც ვერ ახერხებს საკმარისი საკვებით თვითუზრუნველყოფას. სასურსათო უსაფრთხოებისა და კვების მდგომარეობის ანალიზი ევროპისა და ცენტრალური აზიის ქვეყნებში ხორციელდება შესაბამისი ინდიკატორების მეშვეობით, რაც საშუალებას იძლევა, შეფასდეს ქვეყნების პროგრესი 2030 წლისათვის მდგრადი განვითარების მიღწევაში (შიმშილის პრობლემის ლიკვიდაცია, სასურსათო უსაფრთხოების უზრუნველყოფა, კვების გაუმჯობესება და სოფლის მეურნეობის მდგრადი განვითარება). ასევე ფასდება კვებითი ინდიკატორები, როგორიცაა: სიმაღლეში ზრდის

შეჩერება, ორგანიზმის დასუსტება, ანემია, ჭარბწონიანობა, კვების რეჟიმის ცვლილებები და მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფზე მათი გავლენა. ამასთან, მსოფლიო ჯანდაცვის ორგანიზაციის მონაცემებით, ზემოთ დასახელებული პრობლემების ძირითად მიზეზია არასწორი კვება, რომლის სამი ფორმიდან (კვებისუკმარისობა, ჭარბიკვებადასაკვებიმ იკროელემენტებისდეფიციტი) ერთ-ერთი მაინც ფიქსირდება ევროპისა და ცენტრალური აზიის ყველა ქვეყანაში [10].

ჯანსაღი კვება თანამედროვე საქართველოს აქტუალური პრობლემაა. ბრიტანული ორგანიზაცია Oxfam-ის მიერ ჩატარებული კვლევის თანახმად, საქართველოს მოსახლეობის კვების სტრუქტურა ჯერ კიდევ არადამაკმაყოფილებელია. იგი ხასიათდება მაღალკალორიულობით, რაც იწვევს ჭარბწონიანობას და სიმსუქნეს. მოსახლეობის უმეტესობის ნაწილის კვება არასრულფასოვანი და არარეგულარულია, რაც უამრავი დაავადების მიზეზია. დიდია ღარიბი მოსახლეობის წილი, რომელიც არასაკმარისად იკვებება. არსებული ეკონომიკური მდგომარეობის გამო ქართველი მომხმარებლების უმეტესობა, ეკონომიის გაწევის მიზნით, იაფფასიან პროდუქტებს იძენს. დღეისათვის კვებაზე მოდის ხარჯების ძირითადი ნაწილი, ხოლო რაციონი დაუბალანსებელია. ასეთი ტენდენცია ნეგატიურ გავლენას ახდენს მოსახლეობის ჯანმრთელობაზე [11].

ჯანსაღი კვებისადმი მომხმარებელთა დამოკიდებულების შესწავლა სოციალური მარკეტინგის უმნიშვნელოვანესი საკითხია, რომელიც საზოგადოების კეთილდღეობას განაპირობებს[12]. სოციალური მარკეტინგის ლიტერატურაში დიდი ყურადღება ექცევა იმის გამოკვლევას, თუ როგორ გავლენას ახდენს თანამედროვე ცხოვრება კვების პრაქტიკაზე და რა ცვლილებები მიმდინარეობს ყოველდღიურ კვებასთან მიმართებით. ზოგიერთი ავტორი თვლის, რომ უკანასკნელ წლებში ტრადიციული საოჯახო ტრაპეზის მნიშვნელობა თანდათანობით იკარგება და კვება სულ უფრო ინდივიდუალიზებული ხდება [13]. ყოველდღიური კვება განიხილება, როგორც სოციალური მოვლენა, რომელიც მოიცავს სამ ძირითად განზომილებას: კვების რეჟიმს, კვების შემადგენლობას და მის სოციალურ ორგანიზაციას [14]. ასეთი მიდგომა საშუალებას იძლევა, რომ კვების პრაქტიკა განვიხილოთ სოციალურ-კულტურულ კონტექსტში და დავადგინოთ კავშირი კვებას, მის სოციალურ ბუნებასა და ყოველდღიურ ქცევას შორის [15].

არსებობს უამრავი ფაქტორი, რომელიც მომხმარებლების ჯანსაღ კვებასთან დამოკიდებულებას განაპირობებს. უწინარეს ყოვლისა, ესაა კვების შესახებ ინფორმაციის ცოდნა და მისი გამოყენება სასურსათო პროდუქტების არჩევისას, რომელიც მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია მომხმარებელთა სუბიექტურ თავისებურებებზე და პიროვნულ მახასიათებლებზე, როგორიცაა: ასაკი, ჯანსაღი ჩვევებისადმი ინტერესი და სოციალური სტატუსი [16].ამიტომ მარკეტოლოგები ცდილობენ, მომხმარებლების მიერ კვების პროდუქტების არჩევისას მაქსიმალურად იყოს გათვალისწინებული მათი ჯანმრთელობისა და კეთილდღეობისადმი წაყენებული მოთხოვნები. უკანასკნელ ხანებში საკმაოდ გაიზარდა მოთხოვნა ისეთ სასურსათო პროდუქტებზე, რომლებიც ხელს უწყობს ჯანმრთელობის შენარჩუნებას, რაც, თავის მხრივ, ასტიმულირებს სასურსათო საწარმოებს, შეიმუშაონ გაუმჯობესებული სამომხმარებლო თვისებების მქონე ინოვაციური პროდუქტები [17]. თუმცა, უნდა აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ მრავალი კომპანია ხშირად ვერ იყენებს სოციალური მარკეტინგის მიდგომებს პრობლემების არასათანადოდ გააზრების გამო. სოციალური მარკეტინგის სპეციალისტები ხაზს უსვამენ იმ გარემოებას, რომ კომპანიების მიერ მომხმარებელთა ქცევის შესახებ ინფორმაციის უქონლობა ხშირად მათ არაეფექტიან ქმედებებს იწვევს[18].

სოციალური მარკეტინგი იყენებს ტრადიციულ მარკეტინგულ ინსტრუმენტებს ჯანსაღ კვებასთან მიმართებით მომხმარებელთა ქცევის შესასწავლად [19-20]. მათ შორის უმნიშვნელოვანესია კვების პროდუქტების მარკირების შესახებ მომხმარებელთა გათვითცნობიერება. მარკირება პროდუქტის შეფუთვის განუყოფელი ნაწილია. იგი ახდენს პროდუქტის ან ბრენდის იდენტიფიცირებას, გვაწვდის ინფორმაციას პროდუქტის დამზადების, შემადგენლობის, გამოყენების წესის თაობაზე. სასურსათო პროდუქტების მარკირება ეხმარება მომხმარებლებს იმ შემთხვევაში, თუ მათ ექნებათ ცოდნა ან მოტივაცია ასეთი ინფორმაციის გამოყენებაზე [21]. ჯანსაღი კვების უზრუნველყოფისათვის აუცილებელია, რომ მომხმარებლებს ჩამოუყალიბდეთ ჩვევები ეტიკეტის წაკითხვის შესახებ. სოციალური მარკეტინგის ღონისძიებები და ინიციატივები აუმჯობესებს მომხმარებელთა კომპეტენტურობას და დამოკიდებულებას მარკირების მიმართ. ამ სფეროში არსებული მრავალი კვლევა ადასტურებს, რომ მარკირების მიმართ მომხმარებელთა ქცევის დადგენა შესაძლებელია მიზნობრივი აუდიტორიის სიღრმისეული შესწავლის საფუძველზე. ამასთან, უნდა შევნიშნოთ, რომ, მომხმარებელთა ქცევისა და სოციალური მარკეტინგის თვალსაზრისით, გარკვეული კვლევები ტარდება საქართველოში [22-23]. შესწავლილია სასურსათო უსაფრთხოებისა [24] და ქართველი მომხმარებლების დამოკიდებულება კვების პროდუქტებისადმი [25-27], აგრეთვე გენმოდიფიცირებული აგროსასურსათო პროდუქციისადმი მომხმარებლებისა და ფერმერების დამოკიდებულება [28-30]. საკმაოდ საინტერესოა საქართველოში სასურსათო პროდუქტების მარკირების ზოგიერთი საკითხის კვლევა [31-33]. ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ ჯანსაღ კვებაზე სასურსათო პროდუქტების მარკირების გავლენის შესახებ ქართველი მომხმარებლების ქცევის საკითხები ნაკლებადაა შესწავლილი, რაც სათანადო მეცნიერულ კვლევას საჭიროებს. აღნიშნული პრობლემის აქტუალობიდან გამომდინარე, 2016 წელს ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დაფინანსებით მარკეტინგის კათედრაზე დამუშავდა საგრანტო პროექტი თემაზე: „სასურსათო პროდუქტების მარკირების გავლენა მომხმარებელთა ქცევის ცვლილებაზე (საქართველოს ევროკავშირთან ასოცირების კონტექსტში)". წინამდებარე კვლევა დასახელებული პროექტის ერთ-ერთი ნაწილია, რომლის

მიზანია მომხმარებელთა ჯანსაღ კვებაზე სასურსათო პროდუქტების მარკირების გავლენის შესწავლა.

კვლევის მეთოდოლოგია. კვლევა განხორციელდა ორ ეტაპად, რომელიც თვისებრივი და რაოდენობრივი კვლევის მეთოდებს დაეფუძნა. პირველ ეტაპზე ჩატარდა თვისებრივი კვლევა, რომელიც მოიცავდა ფოკუს ჯგუფებისა და ჩაღრმავებული ინტერვიუს მეთოდებს [34]. თვისებრივი კვლევის მონაწილეები შეირჩა ისე, რომ მოგვეცვა მიზნობრივი ბაზრის ყველა კატეგორია. ამ ეტაპზე მოხდა ჰიპოთეზების ფორმულირება და შემდგომი კვლევისათვის პრიორიტეტების დადგენა. მეორე ეტაპზე ვისარგებლეთ მომხმარებელთა გამოკითხვის მეთოდით, ხოლო კვლევის ინსტრუმენტად შევარჩიეთ ანკეტა, რომელიც რამდენიმე სტრუქტურიზებული კითხვისგან შედგებოდა. ანკეტა მოიცავდა ინფორმაციას რესპონდენტის თანხმობისა და კონფიდენციალობის შესახებ, აგრეთვე კვლევის განმარტებებს და შევსების ინსტრუქციებს. ანკეტაში გამოყენებულია ლიკერტის ხუთბალიანი სკალა. გამოკითხვა ჩატარდა ელექტრონული და პირისპირ ინტერვიუს მეთოდებით. კვლევაში გამოვიყენეთ თვითადმინისტრირებადი გამოკითხვის მეთოდი, რათა თავიდან აგვეცილებინა ინტერვიუერის სუბიექტურობით გამოწვეული შეცდომები. შერჩევის ფორმირება მოხდა საალბათო მეთოდის საფუძველზე. კვლევის არეს წარმოადგენდა საქართველოს სხვადასხვა ქალაქი: თბილისი, ქუთაისი, ბათუმი, სიღნაღი, გორი, ზუგდიდი და სენაკი. 95%-იანი სანდო ალბათობისა და 4%-იანი ცდომილების გათვალისწინებით, სულ გამოიკითხა 18 წელზე მეტი ასაკის 1200 რესპონდენტი (მათ შორის მამაკაცი იყო 40%, ქალი – 60%). მიღებულიშედეგებიდამუშავ დასტატისტიკური პროგრამა SPSS-ისსაშუალებით. კვლევაში ჩამოყალიბებულია რამდენიმე ჰიპოთეზა, რომლებშიც ყურადღება გამახვილებულია ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევასთანმიმართებით სასურსათო პროდუქტების მარკირების გავლენაზე.

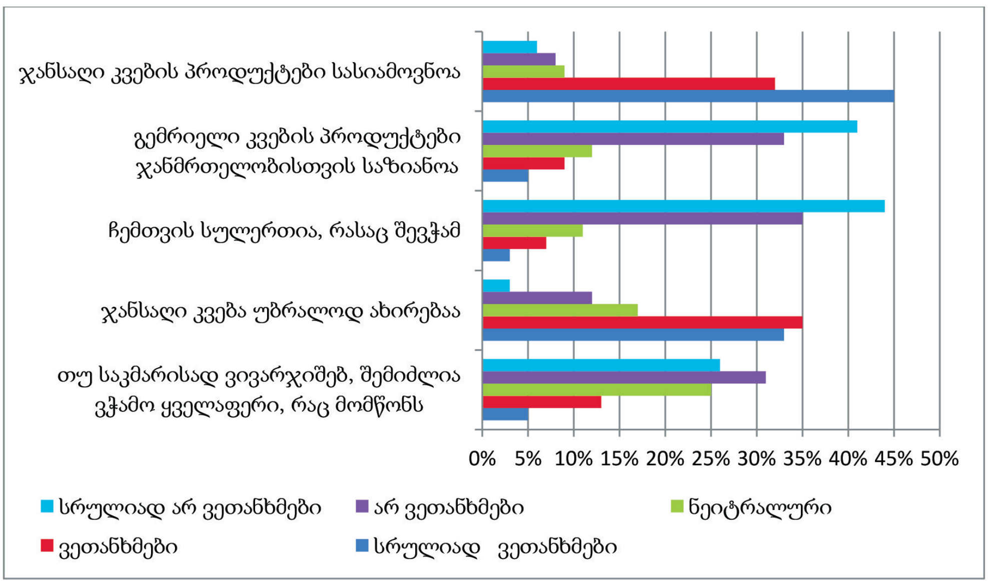
H1: სასურსათო პროდუქტების მარკირების დანიშნულების შესახებ გათვითცნობიერება დადებით გავლენას ახდენს ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე;

H2: სასურსათო პროდუქტების მარკირებისადმი წაყენებული მოთხოვნების შესახებ გათვითცნობიერება დადებით გავლენას ახდენს ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე;

H3: სასურსათო პროდუქტების შეფუთვაზე განთავსებული ინფორმაციისადმი სანდოობა დადებით გავლენას ახდენს ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე.

კვლევის შედეგები. მარკეტინგული კვლევის შედეგების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ჯანსაღი კვების შესახებ ინფორმირებულია გამოკითხულთა უდიდესი ნაწილი (85%), თუმცა, არსებობს საერთო პრობლემები, რომლებიც აუცილებელია გავითვალისწინოთ ჯანსაღი კვების შესახებ მომხმარებელთა გათვითცნობიერების შესწავლისას (იხ. ნახ. 1). ამ თვალსაზრისით აღსანიშნავია შემდეგი მომენტები: რესპონდენტების უმეტესობა თვლის, რომ ჯანსაღი კვების პროდუქტები სასიამოვნოა და ჯანმრთელობისთვის საზიანო არაა. გამოკითხულთა აბსოლუტურ უმრავლესობას მიაჩნია, რომ მათთვის სულერთი როდია, რასაც შეჭამენ, ხოლო სასურველი საკვების მიღებისას ჯანმრთელობის შესანარჩუნებლად ფიზიკური ვარჯიში არ კმარა. საკმაოდ მცირეა იმ რესპონდენტთა რაოდენობა, რომელთა აზრით, ჯანსაღი კვება მხოლოდ ახირებაა. ამასთან, კვლევამ გამოავლინა, რომ რესპონდენტების 35% აცნობიერებს კვებასთან დაკავშირებულ ჯანმრთელობის რისკებს, 35%-ს აწუხებს ზედმეტი წონის პრობლემა, რომელსაც არაჯანსაღ კვებას უკავშირებს, 70% მზადაა, იკვებოს შეზღუდულად, თუ ეს მის ჯანმრთელობაზე დადებითად იმოქმედებს, ხოლო 45% ჯანსაღი კვების საკითხებზე სპეციალისტების რეკომენდაციებს ითვალისწინებს. ასევე დადგინდა, რომ რესპონდენტების

ნახაზი 1: ჯანსაღი კვების შესახებ რესპონდენტების გათვითცნობიერების დონეები (%-ში)



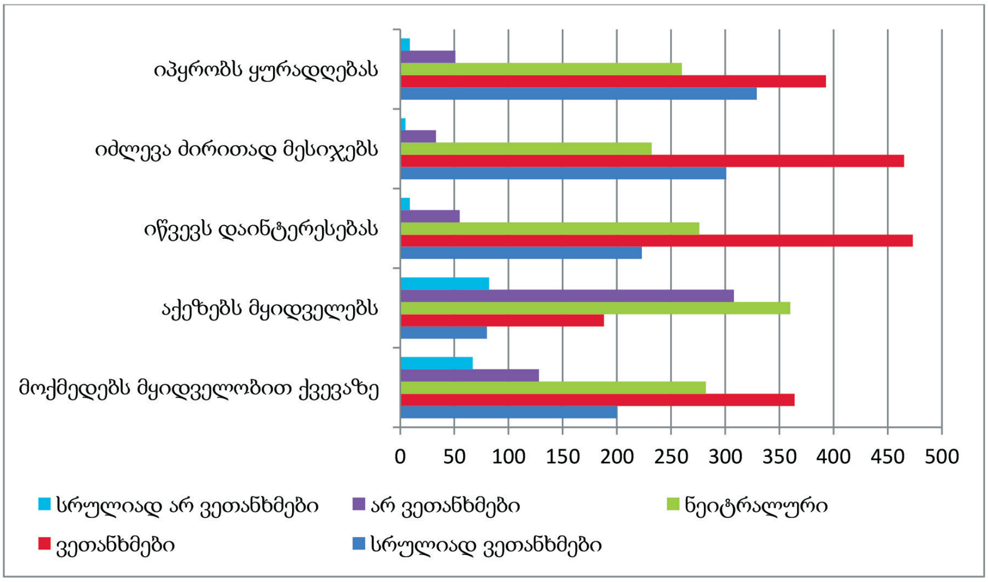
75%-სათვის საკმაოდ მნიშვნელოვანია საჭმლის გემო და ჯანმრთელობისათვის მისი სარგებლიანობა. კვლევიდან გამომდინარე, რესპონდენტების 28% დარწმუნებულია, რომ ჯანსაღად იკვებება, 32% ცდილობს, თავისი კვება ჯანსაღს მიუახლოვოს, 21% თავის კვებას მიიჩნევს უფრო მეტად დაუბალანსებლად, ვიდრე ჯანსაღი კვების პრინციპებთან შესაბამისს. გამოკითხულთა 19% კი თვლის, რომ ვერ იღებს დაუბალანსებელ, ჯანსაღ და მრავალფეროვან საკვებს.

კვლევამ დაგვანახა, რომ ქართველი მომხმარებლები ჯანსაღი კვების მიმართ მყიდველობით დამოკიდებულებას, ძირითადად, ავლენენ სასურსათო პროდუქტების შეფუთვაზე არსებული ინფორმაციისადმი ყურადღების მიქცევით. ასეთი დამოკიდებულება, უწინარეს ყოვლისა, მარკირებასთან მიმართებაში ვლინდება. კვლევა ცხადყოფს, რომ ქართველი მომხმარებლები, ძირითადად, იზიარებენ მარკირების მნიშვნელობას მყიდველობითი გადაწყვეტილების მიღებაში (იხ. ნახ. 2). ამასთან, ისინი ჯანსაღ კვებასთან მიმართებით სასურსათო პროდუქტების მარკირების დანიშნულებას განსხვავებულად აღიქვამენ. კერძოდ, რესპონდენტების 67%-მა განაცხადა, რომ მარკირებას, ძირითადად, აქვს საინფორმაციო დანიშნულება (იძლევა პროდუქტის შესახებ ინფორმაციას). გამოკითხულთა 22% მარკირების დანიშნულებას უკავშირებს პროდუქტის იდენტიფიკაციას, 9% – მომხმარებლებზე ემოციურ ზემოქმედებას, რაც პროდუქტის შეძენას განაპირობებს. მარკირებას სამოტივაციო დანიშნულებად კი მხოლოდ 2% მიიჩნევს. დისპერსიული ანალიზი გვიჩვენებს, რომ სასურსათო პროდუქტების მარკირების დანიშნულებისადმი გათვითცნობიერებაზე დადებით გავლენას ახდენს რესპონდენტთა ასაკი ($F= 33.161$, $P=0.004$), ყოველთვიური საშუალო შემოსავლები ($F=3.038$, $P=0.001$) და ოჯახური მდგომარეობა (დასაოჯახებელი მომხმარებლებისათვის: $F=522.78$, $P=0.009$; დაოჯახებული მომხმარებლებისათვის: $F=463.46$, $P=0.009$). ამასთან, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ სასურსათო პროდუქტების მარკირების დანიშნულების შესახებ გათვითცნობიერებაზე განსაკუთრებულ გავლენას ახდენს შემდეგი ასაკობრივი ჯგუფები: 20 — 25 წელი ($F = 319.45$, $P= 0.031$) და 36 — 45 წელი ($F = 265.28$, $P= 0.031$). რაც შეეხება სქესს, იგი გავლენას არ ადენს სასურსათო პროდუქტების მარკირების დანიშნულების შესახებ გათვითცნობიერებაზე (მდედრობითი მომხმარებლებისათვის: $F = 537.12$, $P=0.095$; მამრობითი მომხმარებლებისათვის: $F = 584.36$, $P=0.095$).

კვლევამ აჩვენა, რომ სასურსათო პროდუქტების მარკირებისადმი წაყენებული მოთხოვნების შესახებ მომხმარებლებს განსხვავებული შეხედულებები გააჩნიათ. რესპონდენტების უმეტესობა (44%) თვლის, რომ მარკირებაში მოცემული ინფორმაცია უნდა იყოს სანდო. გამოკითხულთა 31%-სათვის მთავარია, რომ ასეთი ინფორმაცია იყოს გასაგები, 18%-სათვის – თვალსაჩინო, ხოლო 7%-სათვის – საკმარისი. ამასთან, ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ჯანსაღი კვებიდან გამომდინარე, სასურსათო პროდუქტების მარკირებისადმი წაყენებული მოთხოვნებზე გავლენას ახდენსრესპონდენტთა ოჯახის ყოველთვიური შემოსავალი ($F =2.544$, $P= 0.011$) და განათლება ($F =2.127$, $P= 0.025$), ხოლო ასაკი ასეთ გავლენას არ ახდენს ($F = 10.352$, $P= 0.797$).

კვლევის შედეგად აღმოჩნდა, რომ ჯანსაღი კვების უზრუნველსაყოფად სასურსათო პროდუქციის შეფუთვაზე არსებულ ინფორმაციას ენდობა რესპონდენტთა 12%, უმეტეს შემთხვევაში ენდობა 59%, მეტ-ნაკლებად ენდობა 20%, იშვიათად ენდობა 8%, ხოლო საერთოდ არ ენდობა 1%. ანალიზი გვიჩვენებს, რომ სასურსათო პროდუქციის შეფუთვაზე არსებული ინფორმაციისადმი ნდობაზე დიდ გავლენას ახდენს მომხმარებელთა ასაკი ($F = 35.249$, $P= 0.019$). განსაკუთრებულ ნდობას ავლენენ 18-25 წლის

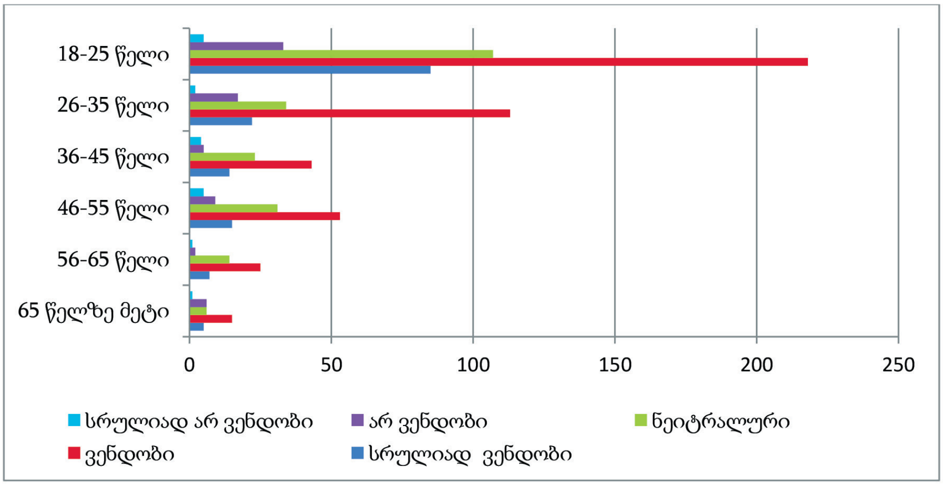
ნახაზი 2: სასურსათო პროდუქციის მარკირების სხვადასხვა მნიშვნელობის შესახებ მომხმარებელთა დამოკიდებულების სიხშირეები



რესპონდენტები (იხ. ნახ. 3). აქვე უნდა აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ ასეთი ნდობის განმსაზღვრელ ფაქტორებს მომხმარებლები არაერთგვაროვნად აფასებენ. კერძოდ, რესპონდენტთა 34% სასურსათო პროდუქციის შეფუთვაზე განთავსებული ინფორმაციის მიმართ ნდობას გამოხატავს მაშინ, როცა მწარმოებელი ნაცნობია. გამოკითხულთა 24% ენდობა მხოლოდ ისეთ ინფორმაციას, რომელიც ლოგიკური და დასაბუთებულია, 22% – ნაცნობ პროდუქტებს და 21% – ნაცნობ ბრენდებს.

ზემოთ ჩამოყალიბებული H1 ჰიპოთეზის დასამტკიცებლად გამოვიყენეთ One Way ANOVA F-Test. პირველ რიგში დავადგინეთ, თუ რამდენად მოქმედებს სასურსათო პროდუქტების დანიშნულების შესახებ მომხმარებელთა გათვითცნობიერება ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე (იხ. ცხრილი 1). დისპერსიულმა ანალიზმა გვიჩვენა, რომ ასეთი გავლენა საკმაოდ მნიშვნელოვანია(F=1.701, p=0. 049).

ნახაზი 3: სასურსათო პროდუქციის შეფუთვაზე არსებულ ინფორმაციისადმი რესპონდენტთა ნდობის სიხშირეები (ასაკის მიხედვით)



ცხრილი 1: ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე სასურსათო პროდუქტების მარკირების დანიშნულების შესახებ გათვითცნობიერების გავლენის დისპერსიული ანალიზი

დამოკიდებული ცვლადი: *ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებული მყიდველობით ქცევა*					
	კვადრატების ჯამი	df	საშუალო კვადრატი	F	p
მარკირების დანიშნულების შესახებ გათვითცნობიერება	.866	3	.289	1.701	.049
ცდომილება	263.346	650	.405		

დისპერსიულმა ანალიზმა ასევე გვიჩვენა, რომ სასურსათო პროდუქტების მარკირებისადმი წაყენებული მოთხოვნების შესახებ გათვითცნობიერება მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაში (F=.476, p=0. 050) (იხ. ცხრილი 2).

ცხრილი 2: ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე სასურსათო პროდუქტების მარკირებისადმი წაყენებული მოთხოვნების შესახებ გათვითცნობიერების გავლენის დისპერსიული ანალიზი

დამოკიდებული ცვლადი: *ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებული მყიდველობით ქცევა*					
	კვადრატების ჯამი	df	საშუალო კვადრატი	F	p
მარკირებისადმი წაყენებული მოთხოვნების შესახებ გათვითცნობიერება	1.735	9	.193	.476	.050
ცდომილება	263.346	650	.405		

ცხრილი 3: ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე სასურსათო პროდუქტების შეფუთვაზე განთავსე-ბული ინფორმაციისადმი სანდოობის გავლენის დისპერსიული ანალიზი

დამოკიდებული ცვლადი: *ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებული მყიდველობით ქცევა*					
	კვადრატების ჯამი	df	საშუალო კვადრატი	F	p
შეფუთვაზე განთავსებული ინფორმაციისადმი სანდოობა	17.976	3	5.992	8.867	.000
ცდომილება	674.400	998	.676		

შემდგომ ეტაპზე გამოვიკვლიეთ, თუ რა გავლენას სასურსათო პროდუქტების შეფუთვაზე განთავსებული ინფორ-მაციისადმი სანდოობა ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებულ მყიდველობით ქცევაზე (იხ. ცხრილი 3). აღმოჩნდა, რომ სასურსათო პროდუქტების შეფუთვაზე განთავსებული ინფორ-მაციისადმი სანდოობის გავლენა ამ შემთხვევაში მნიშვნე-ლოვანია (F = 8.867, p=0.000).

როგორც ანალიზიდან ჩანს, სამივე განხილულ შემთხვე-ვაში სტატისტიკური მნიშვნელოვანების დონე P არ აღემატება 0.05-ს. შესაბამისად, განხილულ ცვლადებს შორის აღმოჩნდა სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი კავშირი 0.05 დონეზე, რითაც ზემოთ ჩამოყალიბებული სამივე ჰიპოთეზა დამტკიცდა.

დასკვნები. კვლევის შედეგებიდან გამომდინარე, შეიძ-ლება გავაკეთოთ დასკვნები, რომლებიც ჯანსაღ კვებაზე სასურსათო პროდუქტების მარკირების გავლენისადმი ქართ-ველი მომხმარებლების დამოკიდებულებას გამოხატავს:

- ქართველი მომხმარებლები აცნობიერებენ ჯან-მრთელობაზე კვების გავლენას და მზად არიან, შეცვალონ კვებასთან დაკავშირებული თავიანთი ქცევა. ამასთან, საკვე-ბის გემო, ჯანმრთელობისათვის მისი სარგებლიანობის შესახებ მოსაზრებასთან ერთად, მომხმარებელთა არჩევანზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს.
- ჯანსაღი კვების პროდუქტების შერჩევისას მდედ-რობითი სქესის მომხმარებლები უფრო მეტად არიან ორიენტირებულნი ბრენდის ცნობადობაზე, ხოლო მამაკაცები უფრო მეტად ხელმძღვანელობენ ეტიკეტზე განთავსებული ინფორმაციით.
- ასაკის მატებასთან ერთად ქართველი მომხმა-რებლები ჯანსაღი კვების პროდუქტების შერჩევისას ნაკ-ლებ ყურადღებას აქცევენ სასურსათო პროდუქტების ბრენდებს. მატერიალური მდგომარეობის გაუმჯობესებას-თან ერთად ჯანსაღი კვების პროდუქტების ყიდვის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას მხოლოდ ბრენდზე ორიენტაცია კლებულობს. ასეთ დამოკიდებულებას განაპირობებს ის ფაქტი, რომ შეძლებული მომხმარებლები უფრო რაციონა-ლურად იქცევიან, რაც მათ მიერ კვების პროდუქტების მახა-სიათებლების არჩევას ეფუძნება.
- მომხმარებლები, რომლებიც მისდევენ ჯანსაღი კვების პრინციპებს, უფრო მეტად ინტერესდებიან სასურსათო პროდუქტებზე განთავსებული ინფორმაციით, ვიდრე ბრენდე-ბის ცნობადობით. ასეთი ქცევა აიხსნება იმით, რომ ქართ-ველი მომხმარებლების ჯანსაღი კვება, როგორც წესი, არ უკავშირდება ფართოდ რეკლამირებული სასურსათო პროდუქტების შეძენას.
- ქართველი მომხმარებლების გარკვეული ნაწილისა-თვის ბრენდი ხარისხიანი კვების პროდუქტის სიგნალია, ასევე გარანტია იმისა, რომ მოცემული კვების პროდუქტი არ შეიცავს საკვებდანამატებს, რომლებიც ჯანმრთელობის-თვის საზიანოა. შესაბამისად, ასეთი მომხმარებლები ნაკლე-ბად არიან მიდრეკილნი, გაეცნონ ეტიკეტზე მითითებულ ინფორმაციას. ამასთან, უნდა აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ ქართველი მომხმარებლების განათლების დონეგავლენას არ ახდენს კვების პროდუქტების შეფუთვაზე განთავსებული ინფორმაციის გაცნობაში.
- ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევით მტკიცდება მოსაზრება, რომ არსებობს სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი კავშირი ჯანსაღ კვებასა და სასურსათო პროდუქტების მარკირების შესახებ გათვითცნობიერებას შორის. კვლევა ადასტურებს, რომ სასურსათო პროდუქტების მარკირება წარმოადგენს სასარგებლო ინფორმაციას, რომლითაც შე-საძლებელია, ქართველმა მომხმარებლებმა ცხოვრების ჯანსაღი წესის ფორმირება მოახდინონ.

წინამდებარე გამოკვლევა წარმოადგენს საფუძველს საქართველოს ბაზარზე ჯანსაღი კვების პროდუქტების შემუშა-ვებისა და გაუმჯობესების მიზნით ობიექტური მონაცემების მიღების, აგრეთვე შესაბამისი სამომხმარებლო მოთხოვნის შემდგომი შესწავლისათვის. კვლევის შედეგებიდან გამომ-დინარე, საჭიროა ქართველი მომხმარებლებისათვის მეტი ინფორმაციის მიწოდება ჯანსაღი კვების შესახებ. ამისა-თვის უნდა წახალისდეს საგანმანათლებლო ღონისძიებები ჯანსაღი კვების აქტუალობის, ჯანმრთელი ცხოვრების წესისა და სასურსათო პროდუქტების მარკირების მნიშვნელობის შესახებ. კვლევის შედეგები სასარგებლოა საქართველოს სასურსათო ბიზნესში დასაქმებული ადამიანებისათვის ჯან-საღი კვებისადმი მომხმარებელთა დამოკიდებულების შესა-ხებ გლობალური ხედვის ჩამოყალიბებისათვის, რომელიც საშუალებას მისცემს მათ, განსაზღვრონ ადგილობრივი ბაზრის განვითარების ძირითადი ტენდენციები.

ლიტერატურა:

1. Global Burden of Disease Study (GBD) results tool. (2016) Seattle: Institute for Health Metrics and Evaluation.
2. The State of Food Security and Nutrition in the World 2017. (2017). Rome: FAO.
3. European Food and Nutrition Action Plan 2015–2020. (2015). Copenhagen: WHO Regional Office for Europe.
4. Food security, Nutritionand Peace. (2016). Rome: FAO.
5. Health 2020: a European policy framework and strategy for the 21st century. (2013). Copenhagen: WHO Regional Office for Europe.
6. Second International Conference on Nutrition (ICN2). (2015). Report of the Joint FAO/WHO Secretariat on the Conference. Rome: FAO and WHO.
7. Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development. (2015). United Nations.
8. United Nations Decade of Action on Nutrition (2016-2025). (2016). Towards country-specific SMART commitments for action on nutrition. Rome: FAO.
9. Ambition and Action in Nutrition 2016–2025. (2017). Geneva: World Health Organization.
10. The State of Food Security and Nutrition in Europe and Central Asia. (2017). Budapest: FAO.
11. Research on the status of food security and nutrition. (2017).Tbilisi: Oxfam Georgia.
12. Donovan, R. (2011). The role of social marketing in public health program.Australian Review Public Health, 10 (1), pp. 23-40.
13. Caplan P. (1997). Food, health and identity. London: Routledge.
14. Kjærnes U., Ekstrom P., Gronow J., Holm L., &Mäkelä J.(2001). Eating patterns: a day in the lives of Nordic peoples.Lysaker: National Institute for Consumer Research.
15. Charles N.,& Kerr M. (1988).Women, food, and families.Manchester: Manchester University Press.
16. Grunert, K. G., Fernández-Celemín, L., Wills, J. M., Storcksdieck Genannt Bonsmann, S., &Nu-reeva, L. (2010). Use and understanding of nutrition information on food labels in sixEuropean countries. Z Gesundh Wiss18(3), 261–277.
17. Robinson, N. (2014). Ageing population will drive food innovation. Food Manufacture, 89(5),25–2.
18. Hieke, S.,& Harris, J. (2016). Nutrition information and front-of-pack labeling: issues in effectiveness. Public Health Nutrition, 19(12), pp. 2103–2105.
19. Glanz, K., Rimer, B.,&Viswanath, Th. (2008). Health behavior and health education: theory, research and practice, 4th Ed., San Francisco: Jossey-Bass.
20. Gordon, R., McDemont, K., Stead, M. & Angus, K. (2006). The effectiveness of social marketing interventions for health improvement: what's the evidence?Public Health, 120 (12), pp. 1133-1139.
21. Rotfeld, J. (2009). Health information consumers can›t or don›t want to use. The Journal Consumers Affairs, 43(2), pp. 373-377.
22. Apil, A., Kaynak, E., & Todua, N. Georgian Consumers Evolution of Products Sourced From a Geographically Close Proximity Country. Journal of Euromarketing, 17 (2008), No. 3/4, pp.199-218.
23. Jashi, C.,& Todua, N. Behavior Changing through of Social marketing (Georgian Case).Proceedings of thirdWorld Social Marketing Conference. Toronto (Canada). 2013. pp. 95-97.
24. Meskhia, I. (2016). Food security problems in post Soviet Georgia. Annals of Agrarian Science. Vol. 14. pp. 46-51.
25. Todua, N., Babilua, P., & Dochviri, T. (2013). On the Multiple Linear Regression in Marketing Research. Bulletin of the Georgian National Academy of Sciences, 7(3), pp. 135-139.
26. Todua, N.,&Dotchviri, T. (2015). Anova in Marketing Research of Consumer Behavior of Different Categories in Georgian Market. Annals of›Constantin Brancusi›University of Targu-Jiu. Economy Series, Issue 1, pp. 183-190.
27. Todua, N.,and Dotchviri, T. (2015). On the Marketing Research of consumer prices and inflation process. British Journal of Marketing Studies. 3(2), pp.48-57.
28. Todua, N., Gogitidze, T.,& Phutkaradze, J. (2015). Georgian consumer attitudes towards genetically modified products. International Journal of Management and Economics, 46(1), pp. 120-136.
29. Todua, N., Gogitidze, T., & Phutkaradze, B. (2017). Georgian Farmers Attitudes towards Genetically Modified Crops. Economics World, 5(4), pp. 362-369.
30. Todua, N.,& Gogitidze, T. (2017). Marketing Research of Attitudes Towards Genetically Modified Crops by Georgian Farmers. Annals of›Constantin Brancusi›University of Targu-Jiu. Economy Series. Issue 1, pp. 69-76.
31. Mghebrishvili, B., &Urotadze, E. (2016). Characteristics of Food Products Labeling in Georgia. Proceedings of International Scientific Symposium "Economics, Business & Finance", Jurmala, pp. 135-138.
32. Todua, N. (2017). Influence of Food Labeling Awereness on healthy behavior of Georgian Consumers. Ecoforum Journal, 6(2).
33. Todua, N. (2018). Impact of food labeling on consumers buying decision (Georgian case). International Journal of Innovative Technologies in Economy, (1), 38-43.
34. Malhotra, N. (2004). Marketing Research: an Applied Orientation. 4th ed., Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

IMPACT OF FOOD LABELING ON BUYING BEHAVIOR REGARDING TO HEALTHY NUTRITION

NUGZAR TODUA
Doctor of economic Sciences, Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University
Academician of the Academy of Economic Sciences of Georgia, Georgia
nugzar.todua@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.006

KEYWORDS: HEALTHY NUTRITION, CONSUMERS, FOOD PRODUCTS, MARKING, MARKETING RESEARCH

SUMMARY

To provide the population with healthy nutrition is an urgent problem of any country. According to experts of the World Health Organization, one of the most important factors determining the health and well-being of the population is healthy nutrition. In the context of growing interest in healthy eating, an in-depth study of nutrition practices becomes particularly important, as food norms, traditions and habits are an integral part of everyday life.

Healthy nutrition is an actual problem of modern Georgia. The nutrition of the majority of the Georgian population is unbalanced, incomplete and irregular, therefore, their food supply structure remains unsatisfactory. Under the current economic conditions, many Georgian consumers are switching from natural food products to their cheaper substitutes in order to save money. This trend has a negative impact on the health of the population as a whole.

Studying the attitude of consumers towards healthy nutrition is the decisive issue of social marketing. In the literature of social marketing, much attention is paid to researching how modern life impacts on the practice of nutrition and what changes occur regarding to the nutrition in everyday life.

Social marketing is the use of marketing concepts in a program designed to influence the voluntary behavior of target audiences in order to improve health in the society. Social marketing is focused on people, their wishes and needs, aspirations, lifestyle and freedom of choice aiming aggregate behavior change. Social marketing uses traditional marketing instruments to promote healthy attitudes and behaviors. One of the important factors of changing healthy behavior is increasing awareness and knowledge in food labeling among the general public. Most part of the population in the world uses the labels on food packaging to make healthier choices. For improving the healthy choice of the consumer, it is important to get the consumer into the habit of checking the label. The ability to choose prepackaged food based on information obtained on its label requires knowledge and ability to read, understand and interpret information.

There are many studies about the impact of food labeling on healthy nutrition, but such studies have not been carried out in Georgian reality. To solve this problem, we conducted a marketing research. Qualitative and quantitative methods have been chosen for studying and respectively, the study consisted of two steps. At the first step the focus group technique has been choosing for the qualitative survey and hypothesis formulation. In the second step the respondents were conducted online and face to face survey through the country. A systematic random sampling method was used. The research tool we chose a questionnaire that consisted of several structured questions. The questionnaire contained the information on the consent and confidentiality of the respondent, as well the study explanation and the filling instructions. A five-point Likert scale was employed. The self-administered survey method was used to avoid errors caused by the subjectivity of the interviewer. Based on this the survey results were analyzed using statistical software SPSS for windows. Along with research methodology we used variance analysis method – ANOVA.

In the work, on the basis of variance analysis, is established dependencies of the influence of consumer awareness about the appointment and requirement of food labeling, as well as the reliability of packaging information on healthy nutrition.

THE TAX SYSTEM OF UKRAINE IN THE TRANSITION ECONOMY

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.007

LIUDMYLA DEMYDENKO
PhD in Economics,
Associated Professor of Taras Shevchenko National University of Kyiv,
demydenko@knu.ua

VIKTORIIA REINSKA
Ph.D. in Economics,
National University of Water Management and Nature Management
v.b.reinska@nuwm.edu.ua

VLADYSLAV DEMYDENKO
PhD Student,
Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine
asusn51tp@ukr.net

KEYWORDS: TAX SYSTEM; SYSTEM OF TAXATION; TAX COMPONENTS; TAX REVENUES

Urgency of the research. Taxes and the tax system are the most important issues that concern the society and always cause wide resonance. This question applies to every citizen, entrepreneur, state budget employee, touches the interests of all social groups from oligarchs to working pensioners. The topicality of the study of the tax system of Ukraine in the conditions of social and economic transformation is due to the objective need for a quality tax policy aimed at increasing social welfare.

Target setting. The formation of the competitive economic structure of the society requires a fair system of filling the budget and trust funds, which must be provided by the state tax system. This system should be neutral to business and should not reduce the incentives to work for both employees and entrepreneurs. Therefore, at the stage when it is needed to accelerate the economic development in the conditions of the integration of Ukraine into the European Union, it is particularly important to implement a functioning tax system, which will be adequate to the social and economic conditions in Ukraine and will correspond with the principles and standards of the EU.

Actual scientific researches and issues analysis. Among the foreign authors, who investigated the essence and principles of the functioning public finance and made a significant contribution to the development of the theoretical and practical foundations of taxation, we should note James M. Buchanan[1],R. Musgrave[1], Stephen Smith [2]. The works of contemporary domestic authors V. Andrushchenko [3], Z. Varnaliia [3; 4], O. Desiatniuk [5], Y. Ivanov [3; 5], A. Krysovatyi [5], M. Krupka [6], I. Lukianenko [7; 8], I. Liutyi [9], L. Sidelnykova [10], A. Sokolovska [11],I. Chuhunov[12] proposed the approaches to reforming the tax system of Ukraine, however, some issues of the functioning of the modern tax system need to be clarified.

Uninvestigated parts of general matters defining. Recognizing the significant contribution of these researchers to the study of theoretical, methodological and practical aspects of the formation and functioning of the state tax system, the issues of improving the theoretical substantiation and practical issues of the functioning of the modern tax system, and proper application of tax instruments for the regulation of investment processes remain relevant.

The research objective. The purpose of the article is to highlight the theoretical and practical principles of building a tax system of the state in the context of the transformation of the economy, to identify the main directions of the improvement of the Ukrainian tax system and tax instruments for the regulation of investment processes in Ukraine.

The statement of basic materials. After gaining independence, Ukraine began to form a tax system based on the European models and tax practices. At the same time, the transition from the Soviet command and administrative model of economy to the market economy is accompanied by social, political and financial problems, which are defined by the peculiarities of the country that carries out its own, unfortunately, extremely slow way of transition.

The tax system of Ukraine was formed on the basis of the need to solve complex social and political tasks caused by the post-Soviet heritage – economic problems and burdensome consequences of overcoming the Chernobyl catastrophe. Now, there is even an additional burden connected with the need to withstand Russian aggression. Therefore, the priorities of fiscal goals in taxation have always prevailed other goals of social and economic development.

It should be noted that the formation of a modern tax system did not manage to avoid errors and problems caused by the consequences of the past. With the ability of the tax system to provide more than 80% of the revenues to the

consolidated budget (see Table 1) the tax collection process is organized basing on the old command and administrative methods, although somewhat updated due to the technological progress. The authors of the collective monograph "Reforming of the Tax System of Ukraine: Theory, Methodology, and Practice" mention that "the Ukrainian tax system is not free from the errors and presence of elements that are the consequences of the past system" [3, p.39].

Among domestic scholars, there is some discrepancy in the views on the definitions of "tax system" and "taxation system". Thus, the authors of the monograph "Tax Administration in Ukraine: Condition, Problems, Prospects for Development" (2017) state, "If the tax system is the collection of taxes, fees, other mandatory payments and contributions to the budgets and state trust funds, then the system taxation is a wider concept."

The notion of "taxation system" is understood as the set of interconnected and interdependent taxes, fees, other mandatory payments and contributions to the budgets and state funds, the principles, forms and methods for their establishment, modification, calculation, payment and collection, administration and cancellation." [6, p.14]. And vice versa, A. Krysovatyi, [5, p.39] consider the system of taxation as the element of the tax system.

In our opinion, these concepts are identical. The tax system of the state cannot exist without taxes, fees, mandatory payments, and state administrative apparatus aimed at executing these tasks (Fig.1). Moreover, the term "taxation system" in the current Tax Code of Ukraine is not used.

Proceeding from the fact that the scientific definition should be a concise expression of the essence of the phenomenon, and reflect the most significant qualitative characteristics of the subject, in determining the tax system, we propose to allocate the following components: direct taxes, fees, mandatory payments, management apparatus and tax legislation. These components provide the formation of tax

Table 1

The Structure of the Tax Revenues of the Consolidated Budget of Ukraine in 2012-2016, in %%

Indicators	2012	2013	2014	2015	2016
Total tax revenues, including;	80,93	79,94	80,58	77,85	83,13
Taxes on income, profits, taxes on the increase of market value, of which	27,81	28,71	24,65	21,32	25,42
Tax and payment on personal income	15,28	16,29	16,49	15,33	17,73
Corporate income tax	12,52	12,42	8,81	5,99	7,69
Rents and fees for the special use of natural resources	3,94	6,52	7,37	6,43	5,95
Internal taxes on goods and services, of which	39,79	37,25	40,37	38,23	43,08
Excise tax on excisable goods (products) produced in Ukraine, including a special tax on the transactions in alienation of securities and derivatives transactions	6,43	6,26	6,19	5,95	7,04
Excise tax on imported excisable goods (products) imported into the customs territory of Ukraine	2,19	2,02	3,70	3,73	4,47
Value added tax on goods (works, services) produced in Ukraine	8,35	7,16	6,96	6,09	6,90
Value added tax on goods imported into the territory of Ukraine	22,81	21,80	23,52	21,28	23,18
Taxes on international trade, of which	2,96	3,01	2,76	6,18	2,60
Import duty	2,91	3,00	2,72	6,12	2,55
Export duty	0,05	0,02	0,05	0,06	0,05
Total consolidated budget revenues	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Source: composed and calculated basing on [14]

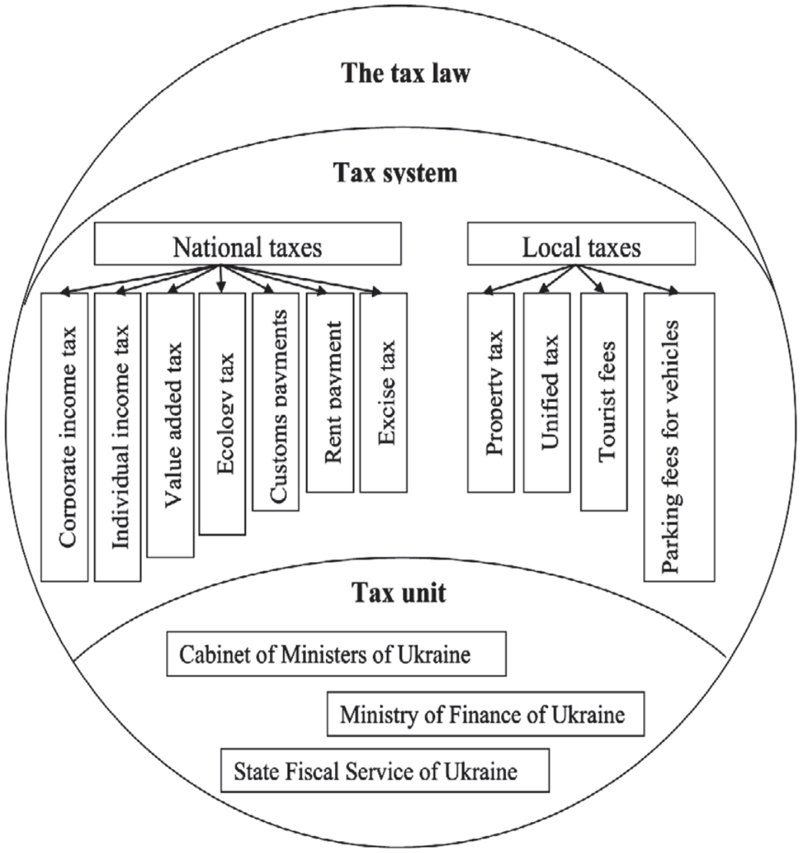


Fig. 1. The composition of the tax system of Ukraine

relations between different social groups: payers – employers, payers – local authorities, employers – central and local authorities' bodies, and others.

Paragraph 6.3. of the Tax Code of Ukraine states, "The aggregate of national and local taxes and payments collected in accordance with the procedure established by this Code is the tax system of Ukraine." [13].

In a broader sense, the tax system is the collection of taxes, fees, and mandatory payments, which are set in accordance with the Tax Code and other legislative acts, and are subordinated to the government.

Each system has a purpose, a task, goals of functioning, and specific features that are directed by a certain management system to get the desired result. The purpose of the tax system is to mobilize a part of the GDP to the budgets and state specific funds, to the disposal of state and local government bodies to ensure the fulfillment of their functions and influence on social and economic processes.

The tax system is managed on the basis of the current legislation by the Cabinet of Ministers of Ukraine and the Ministry of Finance of Ukraine, to which the State Fiscal Service of Ukraine, the State Treasury Service of Ukraine, and the State Financial Monitoring Service of Ukraine are subordinated. Each body has its own specific functions and performs tasks that are in the field of functioning of the tax system.

The normative legal basis for the functioning of the tax system is the Constitution, the Codes, laws, decrees, and resolutions, which establish the legal basis for its functioning. At the state level, the following normative acts form the development of the tax system of Ukraine: the Constitution of Ukraine, Budget Code of Ukraine (which defines the mechanism for enrollment of tax payments to the budgets), Economic Code of Ukraine, Tax Code of Ukraine, Customs Code of Ukraine, Law of Ukraine "On the Collection and Accounting of the Unified Contribution for the Mandatory State Social Insurance", and others.

According to the international classification of tax revenues, the following groups of tax payments are distinguished: taxes on profit, income (position 1000); taxes on wages and labor (position 3000); property taxes (position 4000); taxes on goods and services (goods position 5000); others (position 6000); mandatory payments to the social insurance fund, which are treated as taxes (position 2000) [14].

The budget classification of tax revenues in Ukraine is developed in accordance with the international norms, and allows to distinguish the following most important groups of tax revenues. For fiscal value in 2016, the first place is occupied by the group of domestic taxes on goods and services, which includes VAT and excise tax; it reached its highest value for the last 5 years – 43.08%. The second place is occupied by

the taxes on income and profit – 25.42%, 3rd place – by rent payments – almost 6%. The significant increase in the share of taxes on international trade in 2015 was due to the introduction of a temporary additional duty on imported goods. Since the revenues from the property tax group forms less than 1% in the income structure, we have not distinguished these revenues in this table.

It is worth to distinguish the elements of the tax system – taxes, fees, mandatory payments, management apparatus, legislation, and tax elements that determine the internal content of this financial category. Table 2 identifies tax elements according to the current Tax Code of Ukraine.

It should be noted that tax sanctions are also an important element of the taxation, because the lack of control and lack of responsibility for timely payment of taxes worsens tax discipline. Thus, when studying the mechanism of taxation, it is important to understand its functioning by distinguishing the main elements of the tax: taxpayers, objects of taxation; tax bases; tax rates; tax calculation procedure; tax periods; terms and order of tax payment; terms and procedure for reporting about tax calculation and payment. At the same time, each tax has its special additional elements, which provide a mechanism for the functioning of a specific tax.

The introduction of a simplified system for taxation of small businesses – the unified tax as an alternative to the general tax system in 1999 – can be seen as a small step towards the development of entrepreneurship in Ukraine. It helped to legalize and additionally create thousands of jobs, and by drawing from the "shadow" the part of the income of a small business, significantly increased the revenues to local budgets from the taxation of the activity of newly created enterprises and incomes of individuals-entrepreneurs. Due to the inclusion in the unified tax of a fixed agricultural tax in 2015, its share in local budget revenues in 2016 amounted to 10.1%. [16] At the same time, in recent years, taxpayers have been subject to tax increases for small businesses, since tax payments are set as a percentage of the minimum wage that the government substantially increased in 2017 and this trend continues in 2018.

At the same time, the positive effects of the simplified tax system are undermined by the fact that large taxpayers use it for the reduction of the tax burden and do not declare a portion of income, by the inability to control the volume of transactions, non-transparent system of property, and its regressive character with respect to the income of taxpayers. A simplified taxation system enables small business entities

Table 2

Components of the tax according to Section 1 of the Tax Code of Ukraine [11]

Tax component name	Characteristics of the tax component
Tax payers	Individuals (residents and non-residents of Ukraine), legal entities (residents and non-residents of Ukraine) and their separate units that have, receive (transmit) tax objects or carry out activities (transactions) that are the subject to taxation and which are obliged to pay taxes and fees.
Object of taxation	Property, goods, income (profit) or part of it, turnover from the sale of goods, operations for the supply of goods and other objects specified by the tax law, the presence of which the tax law associates with the duty of paying taxes.
Base of taxation	Specific cost, physical or other characteristics of a particular tax object to which the tax rate applies and which are used to determine the amount of the tax liability.
Tax rate	The size of the tax revenues per unit of measurement of the tax base: there are absolute (tax rate, according to which the tax amount is set as a fixed value for each unit of measurement of the tax base) and relative (tax rate, according to which the amount of tax is set in percentage or multiples to the unit value of the tax base) tax rates.
The procedure for calculating the tax	The calculation of the amount of tax is carried out by multiplying the tax base with the tax rate with / without applying the appropriate coefficients.
Tax period	The established period of time, in accordance with which the calculation and payment of certain types of taxes and fees is made. The tax period may be a calendar year; calendar semester; calendar three quarters; calendar quarter; calendar month; calendar day.
The term and procedure for paying the tax	The period, which starts from the date of the taxpayer's tax liability for the payment of a specific tax type and ends on the last day of the period during which such a tax or fee must be paid in accordance with the procedure established by the tax law.
The term and procedure for submission of reports on calculation and payment of tax	The tax declaration is submitted for the reporting period within the established deadlines to the body of the State Tax Service, inwhichthe taxpayer is registered.
Tax benefit	The tax and customs legislation provides for the taxpayer to be exempted from the obligation to calculate and pay taxes and fees, pay less taxes and fees if there are certain grounds for that defined by the Tax Code of Ukraine.

Source: composed basing on the Tax code of Ukraine [13]

not only to reduce the tax burden caused by the need to pay a numerical list of taxes, but also to protect them against tax arbitrariness of fiscal authorities, and to reduce the time and effort for tax and accounting reporting.

Conclusions. The effectiveness of taxation depends to a large extent on the level of control over the payment of taxes and the tax culture of citizens. Consequently, promising directions of improvement of the tax system of Ukraine can be measures aimed at reforming tax bodies, which would be guided by the best European models, and organization of explanatory and educational work with the taxpayers of different age groups.

The fundamental disadvantage of the Ukrainian tax system is the inequality in taxation, the discretionary use of tax rules. The work of the tax service is aimed at those taxpayers who are easy to verify, while some groups evade tax payments. Therefore, some taxpayers carry the excessive tax burden, while others – the minimum one or do not pay taxes at all. It is worth taking into account the experience of German tax officers who constantly inspect big taxpayers, but small companies – only one time every 30-50 years.

For a country with a transformational economy, the implementation of fundamental principles in the construction of the tax system is an extremely difficult task. At the same time, in recent years, Ukraine has managed to eliminate certain distortions in the fiscal sphere: the achievements can include a significant reduction in the single social payment in 2016, the introduction of an automatic VAT refund system, and the introduction of a moratorium on small business audits.

The theoretical concept of conscious regulation of social and economic processes through taxes is to a large extent the task for the future and requires the achievement of certain temporary compromises regarding the prospects for the formation of an optimal structure of the tax system aimed at the balance of interests of all social groups.

REFERENCES:

1. Buchanan, James M. and Musgrave, Richard A. (2004)Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Visions of the State.
2. Stephen Smith (2015)Taxation: A Very Short Introduction (Very Short Introductions)
3. Yaroshenko, F.O. (2011). Reformuvannia podatkovo isystemy Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka [Reforming of the tax system of Ukraine]..
4. Varnalii, Z.S. (2017) Podatkova systema Ukrainy: problem funktsionuvannia ta shliakhyreformuvannia [The tax system of Ukraine: problems of functioning and ways of reforming]. Ekonomika i rehion – Economics and region, 5 (66), 5-8
5. Finances: Textbook(2012) / Ed. S.I. Yuriy, V.M. Fedosov. K .: Knowledge, p.125
6. Krupka, M.I. (2017). Systema administruvannia podatkivv Ukraini: stan, problem, perspektyvyrozvytku: monohrafiia [The system of tax management in Ukraine: condition, problems, development perspectives: a monograph].Lviv: LEUimeniIvanaFranka.
7. Lukianenko, I., &Sydorovych, M. (2014). Biudzhetno-podatkova polityka Ukrainy: novivyklyky: monohrafiia [Budget and tax policy of Ukraine: new challenges: a monograph].Kyiv: NaUKMA.
8. Lukyanenko I.G. The concept of tax elasticity as a measure of taxation system efficiency in Ukraine. Problems and Perspectives in Management, 1, 17-25.
9. Liutyi, I.O., Demydenko, L.M., &Romaniuk, M.V. (2009). Podatkovasystema: navchalnyiposibnyk [Taxsystem: amanual].Kyiv,
10. Sidelnykova, L.P. (2013). Teoretyko-orhanizatsiini dominant yIprak tykarozbudovy podatkovo-borhovykhdz herelformuvanniabiu dzhetnykhresursivderzhavy: monohrafiia [Theoretical and organizational dominants and practice of development of tax and debt sources of the formation of state’s budget: a monograph]. Kherson: PP Hrin.
11. Sokolovska, A.M. (2004). Podatkova systema Ukrainy: teoriia i praktyka stanovlennia [The tax system of Ukraine: the theory and practice of implementation]. Kyiv: NDFI [inUkrainian]
12. Chuhunov, I.,&Makohon, V. (2014). Biudzhetno-podatkova polityka vumovakhinsty tutsiiny khperetvoren [Budget and tax policy in the conditions of institutional transformations]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu – Scientific Journal of Kyiv National Tarde and Economics University, 4, 79-91.
13. Podatkovyi kodeks Ukrainy: zakon Ukrainy vid 02.12.2010, № 2755-VI [Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine from December 2, 2010, № 2755-VI]. Retrieved fromhttp:// zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20150101
14. Official site of State Treasure Service of Ukraine. Retrived from http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir= 359194&&documentList_stind=21
15. Official site of OECP.Retrieved from http://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-methodology-guide-and-classification-system.htm (date February 4, 2018)
16. Demydenko, L.M. &Demydenko, V.I. (2017) Yedynyipodatokdliasubiektivmalohopidpryiemnytstva: protyrichchiataperspektyvy [Unifiedtaxforthesubjectsofsmallbusiness: contradictionsandperspectives]. Finansoviposluhy – FinanceServices, 6, 12–15.

THE TAX SYSTEM OF UKRAINE IN THE TRANSITION ECONOMY

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.007

LIUDMYLA DEMYDENKO
PhD in Economics,
Associated Professor of Taras Shevchenko National University of Kyiv,
demydenko@knu.ua

VIKTORIIA REINSKA
Ph.D. in Economics,
National University of Water Management and Nature Management
v.b.reinska@nuwm.edu.ua

VLADYSLAV DEMYDENKO
PhD Student,
Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine
asusn51tp@ukr.net

KEYWORDS: TAX SYSTEM; SYSTEM OF TAXATION; TAX COMPONENTS; TAX REVENUES

SUMMARY

The relevance of the study of the tax system is due to the objective need for qualitatively new instruments of taxation influence on economic development. Nowadays, the tax system of Ukraine is predominantly fiscal; since fiscal and other functions of taxes are interrelated in inverse proportion, their implementation is problematic. Therefore, despite the existence of the thorough research of the tax system of the state, there is a need to substantiate the essence, objectives, principles and criteria of the effectiveness of this complex and large-scale process. Exploration of the theoretical and practical principles of the state tax system development in the context of the economy transformation, defines the main directions of the improvement of the tax system of Ukraine.

The article specifies the peculiarities of the formation of the tax system of Ukraine, considers the components of the tax and describes them. It emphasizes the need to control the timely payment of taxes and fees. The article determines the deficiencies of the domestic tax system, such as inequality in taxation and discretionary application of tax norms. The efforts for the improvement of the tax system of Ukraine should be aimed at reforming tax authorities, which should correspond with the best European models, and at organization of educational work with the taxpayers of different age groups.

HISTORICAL PERIODIZATION OF GEORGIA'S DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT

AVTANDIL SULABERIDZE
Doctor of Economic Sciences, Professor
Institute of Demography and Sociology of Ilia State University,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Georgia, Georgia
sulaberidzeavtandil@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.008

KEYWORDS: MODERNIZATION, TYPE OF POPULATION REPRODUCTION, STAGE, INTERTYPE PERIOD, CHILDBIRTH, MORTALITY, GLOBAL AND LOCAL FACTORS.

INTRODUCTION

In order to explain the periodization of demographic development, we primarily use the theory of demographic revolution formulated by French demographer Alfred Landri [Landri A., 1934]. Later, F. Notesten [Notesten F. W., 1944] called it the demographic transition and this term was established in the science. The mentioned theoretical model is based on the idea of rationalism, the important element of which is homeostatism of the regulation of population reproduction (the level of childbirth is ultimately determined by the level of mortality), and it generally explains demographic development and periodization.

The classical scheme of the modern type of the demographic reproduction, which was formulated by A. Landri, depicts the development of demographic processes according to stages. It must end with the stabilization of population. In the modern type of evolution of population reproduction A. Landri essentially reviews three stages: during the first stage, mortality is substantially reduced compared to childbirth, which results in the rapid growth of the natural increase of the population. In the second stage mortality continues reducing and it reaches the lowest figure at the end of the stage. Simultaneously, childbirth begins deteriorating, and the rate of its deterioration exceeds that of mortality, the result of which is the reduction of the natural increase of population. In the third stage mortality increases, this, in turn, is brought about by the change of the age structure caused by demographic aging as the result of the growth of life expectancy. The reduction of the childbirth slows down and by the end of the third stage it reaches the replacement level fertility - approximately 13 per 1000 souls of the population. This must end the process of demographic stabilization; the growth of the amount of the population must cease and remain at a single permanent level. It is true that A. Landri did not discuss the stage after the third stage of the modern type of population reproduction, but he thought that the tendency of the reduction of childbirth could cause the regress of population in the future and ultimately, even the death of civilization [Landri A., 1934].

During two hundred years, against the backdrop of the realization of the first three stages of the modern type population reproduction, stabilization of the natural movement of the population at the zero level was not observed in any developed countries for a long time. Consequently, the third stage was followed by the process of depopulation. Therefore, the theory of demographic transition, which he formulated in the later years, underwent a certain transformation according to the views of various scientists. The majority of demographers think that the newest, so-called "civilized type" of population reproduction is starting to take shape at a modern stage. This type of population reproduction is characterized, on the one hand, by a low level of childbirth and mortality, and on the other hand, by qualitatively new age structure of demographically aged population [Riley N.E., 2003;Population...2001; Ivanov S., 2002]. However, with regard to the newest type of population reproduction, A. Landri's concept remains the only one yet to be confronted by other similar competitive theories.

According to the opinion of S. Ivanov, the expert of UN's population fund, the countries of the world are in different stages of demographic transition and in some of them the demographic transition has reached its end. He believes that, based on the concept of the demographic transition, on the upper level of childbirth and mortality the era of quasi-equality gradually comes to an end in the world's population. It is replaced by a new stage of equality on the low level of childbirth and mortality, which unlike the former era's young structure of population, is mainly characterized by aged population. The countries that have already undergone the demographic transition have long since witnessed the reduction of the total rate of childbirth just under 2.0 and those countries that are defined by curtailed reproduction of generations went from 13 to 66 in the period of 1970-2002.

With regard to the finish of demographic transition, we think that the existing demographic situation in Georgia must be attributed to the intertype period transitioninig from the modern to the newest type of the population reproduction, which is succeded by the so-called civilized type of population reproduction. We will discuss the modern type of Georgian population reproduction and its stages in light of demographic system's modernization.

* * *

The subsystem of demographic relationships, as the relatively independent subsystem and factor for the develop-

ment of the whole societal system, has the basic and specific laws for its own development. Each of these laws, on the one hand, objectively determines functioning and place of the mentioned subsystem in the whole societal system; on the other hand, it is mutually dependent on the development laws of other subsystems in the whole societal system. Consequently, without grasping the essence of the laws of the subsystem of demographic relationships and understanding their interaction with the laws of other subsystems in the whole societal system, it is virtually impossible to assess demographic development correctly and effectively.

In some demographer's [Vishnevsky, 1976] whole system of societal relationships, qualitative renewal of the subsystem of demographic relationships transpires spontaneously and momentarily and it does not have the transition period of qualitative change. To represent the subsystem of demographic relationships with momentary qualitative change is unacceptable to us not only its newly-formulated type but also in its stage. It is necessary to research its transformational process in the form of transitional period which, to say the least, has barely been studied and, therefore, it is important to know how the process happens, in what conditions and at which stage essentially which factors (global and/or local together with internal and external) determine its transformation.

The development of population reproduction type, during long periods of time, transpires in the form of stages with the backdrop of its qualitative changes. Once the development of the population reproduction type reaches the culmination, qualitative renewal of the demographic system becomes crucial, which, in turn, is naturally followed by the formation of a new population reproduction type that is completely different from the predecessor in terms of qualitativeness. This process requires some time and basically transpires between the logically existing transitional period of the last stage of the old reproduction type and the first stage of the new reproduction type. We do not exclude a chance that the intertype transitional period can be developped unnoticed (latently) at the end of the last stage of the old type and at the beginning of the new type. This period is, at some point, hinted at by its drastic nature with the help of demographic behavior or with the change of quantitative indicators of reproduction.

The theory of demographic transition mainly depicts quantitative results of the ongoing changes inside the subsystem of demographic relationships and does not provide us with the idea of how transformation of other subsystems influences 'rules of play' of its own components. This is one of the setbacks of the mentioned theory. It is not sufficient to contemplate about the development of the demographic relationships' subsystem only by taking into account quantitative changes of demostatistical indicators. Therefore, in order to better elicit the period and time of a country's demographic transition, it is necessary to analyze qualitative changes transpiring during the development (transformation) of certain subsystems belonging to the system of societal relationships.

Generally, the transformation of the whole societal system and its various subsystems are the requirement of time and it is conducted differently. This process can be developped in light of simultaneous or successive reform of separate subsystems within the whole system and is largely dependent on the global and local events happening all across the world, as well as in its specific geographical areas. The severity of the latter changes the pace of evolutionary development of the whole societal system together with its separate subsystems by speeding it up or slowing it down. Consequently, during the process of transformation, it violates "old rules of settled play" between various subsystems of the whole system and in its places establishes "new rules of play", which, more or less, is reflected, during transitional period, in the final result of the transformation of each.

Thus, momentary and spontaneous transition from one type of demographic development to the next type, as well as from one stage to the next stage is hardly possible. There exists, even for a small stretch of time, some transitional period, the length of which, together with other subsystems, is determined by the severity of demographic subsystem's transformation.

In this aspect, sustainable and stable development of the subsystem of political relationships in the whole societal system is of crucial importance. In a way, it determines peaceful and evolutionary character of the development of other subsystems, during which it is possible that the pace of one of the subsystems (or of several at once) will substantially exceed the developmental pace of other subsystems.

At this time, in light of the qualitative change of the subsystems' components, we can notice a hidden transformation of its subsystems, which against the backdrop of quantitatively stable, insignificant change tendency, is dragging out in time and even becomes invisible. In contrast to the mentioned, during the process of radical, drastic transformation of the political subsystem, at varying pace, often asynchronously, separate subsystems and their components undergo qualitative transformation which are clearly reflected on the quantitative results and can even adopt an undesired tendency in the long run.

As a result of all the above mentioned, we would like to emphasize two types of transitional period in terms of intertype and interstage population reproduction: latent, or closed and obvious or open.

Criteria for the assessment of the qualitative transformation of the subsystem of demographic relationships can take various forms at different periods. It is possible they will be represented as a whole, complex or only in the form of several criteria. This is largely dependent on the severity of

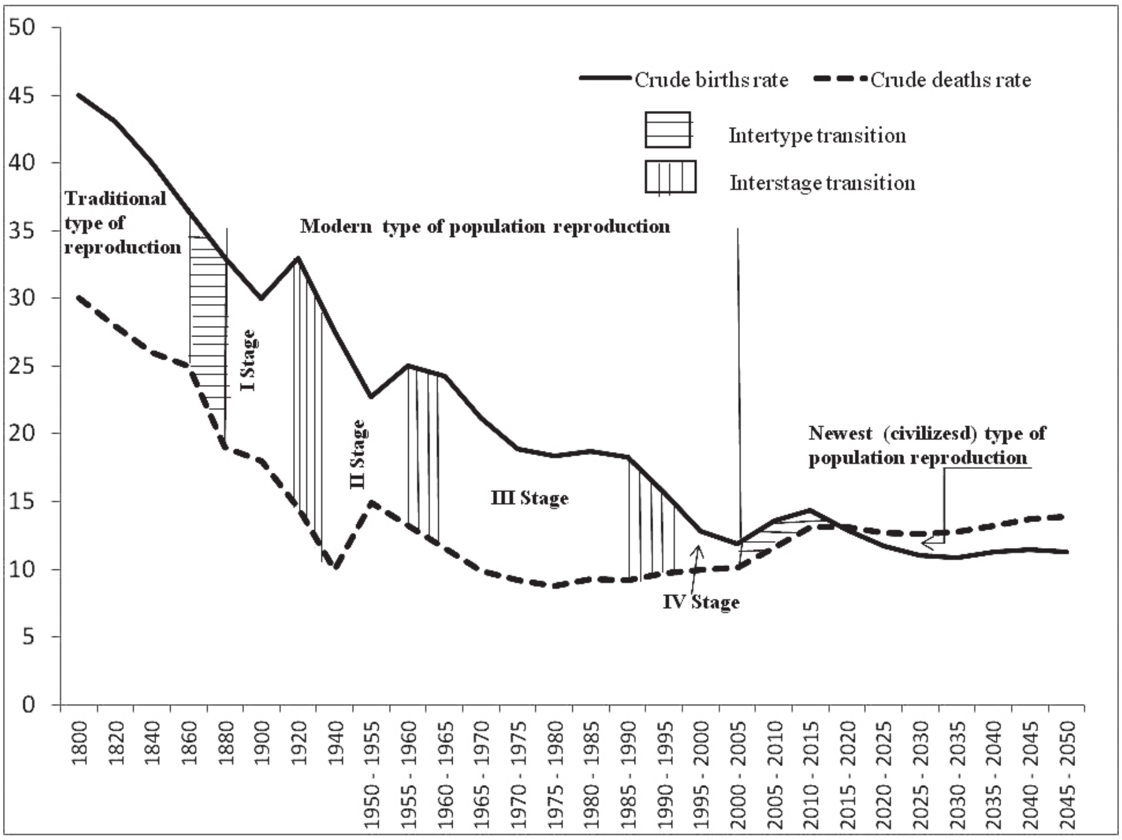
transformation in the transitional period, on its forms – latent or open. Stemming from the range of the transformation of the whole societal system, these criteria can take various qualitative forms in the transitional period and therefore, yield different final result in terms of quantitativeness. Demographic history clearly confirms that after almost all inter-stage transitional periods the tendencies of childbirth went down and mortality increased. The power of influence of the demographic subsystem and its transformation's global and local factors largely determine the sustained character of demographic behavior during intertype and interstage transitional periods, which, in turn, substantially determine the final demographic result.

Exactly, more or less, different sustained character of demographic behavior of population determined varying quantitative results of demographic subsystem's qualitative transformation in certain countries during the intertype and interstage transitional periods. In some countries, this process resulted in depopulation at the end of 20th century. In this regard, by taking into account the impact of the global and local factors, we will discuss the periods of Georgia's demographic modernization since 1800 until today (Figure).

The formation of the modern type of population reproduction in Georgia in our opinion starts supposedly after abolishing serfdom in Georgia (year 1864) – a global event of the 19th century. Consequently, we deem the period of 1864-1880s to be the transitional period from traditional to modern type of population reproduction. Our opinion is confirmed by the statistical data of that time [Kotrikadze B., 1990: 8]. Some Georgian demographers [Khmaladze M., 1994], think that the beginning of the modern type of population reproduction is 30s of the 19th century, whereas according to others [Tsuladze G… 2002;Kotrikadze B… 1990: 8] the "European type" of demographic behavior in Georgia was marked substantially early, as opposed to the European part of the Russian Empire. These demographers deem 50s of the 19th century to be the beginning of the first stage in Georgia and in Armenia and Muslim countries the same stage started 100-150 years later. Therefore, Georgia always outpaced those countries in terms of demographic development.

Consequently, the first stage of the modern type of population reproduction continued from 1880 until 1914. In this respect, some Georgian demographers, according to the calculations conducted on the results of 1926 population census based on the Bogie's Quotient, thought that Georgia entered the second stage in the middle of 1920s. In this aspect, they did not take into consideration the reliablility of demostatistical information of that period relating to the 1926 population census, as well as the country's current political, social-economic and the transformation of other subsystems, etc. be-

Figure. Demographic transition in Georgia during 1800-2050



Source: 1800-1950 – Geostat; 1950-2050 – www.esa.un.org/unpd/wpp

cause of which they were a little inaccurate. We believe that the period 1914-1928 was the first interstage transitional period that was determined by global (World War I, Revolution) and local (industrialization, collectivization and other reforms) social-economic factors. The severity of the revolutionary form of demographic and other subsystems' transformation stretched the transitional period from the first to the second stage in time (nearly 12-15 years), therefore, we must surmise the beginning of the second stage to have commenced around 1928-1930 [Sulaberidze A., 1998: 49-52].

The second transitional period from the second to third stage of the modern type of population reproduction despite the impact of the global (World War II and expansion of the socialistic block) and local (political and social-economic reforms conducted after World War II) factors on the demographic processes during the second stage (1930-1960) compared to other transitional periods, was carried out in a relatively peaceful political environment in the form of evolution. In contrast to this, transitional periods between the first and third stages were essentially stipulated by the transformation of political subsystem and thus, there developed, in the whole societal system, simultaneous transformation of almost all subsystems. This determined a severe and revolutionary character of demographic development in the second and fourth stages [Sulaberidze A., 2001: 114-117). However, after correcting demostatistical information, there was expressed a view that: "In the whole, since 1960, correcting evaluative data of mortality leads us, like the evolution of the expected life expectancy, toward new interpretation of a general demographic transition during the last 40 years (1960-2000)" [Tsuladze G. 2007: 31]. This confirms our opinion about the second [1960-1965] and the third interstage transitional periods [1990-1995].

It must be noted that the global and local factors having impact on the demographic modernization of the previous periods have not inflicted as much loss as the global event of 1992 – dismantling of the communist system and together with it, the years of the aftermath of the restoration of Georgian independence and the factors of local character, like demolition of territorial unity and drastic social-economic problems – did. This period witnessed the unprecedentedly high emigrational processes in the history of Georgia, the result of which was 1.7 million people leaving the country and the broken regime of population reproduction fostered zero natural increase and depopulation.

Carrying out the activities of global and local factors was exactly the reason why the country faced a rapid cascade of demographic modernization since 1992 in a pretty short time (1992-2020): first the fourth stage (1995-2005.), and then the period between the second types of transition (2005-2020), from the modern to the newest, civilized population reproduction. This will be followed by depopulation at the beginning of 2020.

Regarding the prognosis of Georgian demographic development, as the diagram Figure 1 shows, the newest type of population reproduction will be established from 2020. During this type, depopulation processes (mortality exceeding childbirth, natural decrease of population) are expected to develop for yet an unknown period of time.

CONCLUSION

Therefore, despite the fact that the demographic development of Georgia, in certain periods, since 1800 until today, was largely dependent on the external-global and inner-local factors, and this violated evolutionary process of the regime of population reproduction in the interstage transitional periods (except the second period), it has not influenced the evolutionary development of Georgia's demographic subsystem for two centuries until 1992. If we do not take into account the fragmentary growth of childbirth in some periods due to the external interference (for example: active demographic policy in 1984-1992, and the baptism of every third and the next successive child by the patriarch in 2007-2011), demographic processes in the country, in the mentioned period, except after 1992, progressed in light of general demographic laws and evolutionary development.

REFERENCES:

1. Ivanov S. (2002). New type of marriage in developed countries. Information bulletin of the center of demography and ecology of Russian science academy's institute for predicting national economy. № 36. June (In Russian).

2. Khmaladze M. (1994). Laws and economic results of Georgian population reproduction. Dissertation for attaining scientific degree of the doctor of economic sciences. 08.00.01. Tbilisi(In Georgian).

3. Kotrikadze B., Sinelnikov A. (1990). Childbirth in the Soviet-Socialistic Republic of Georgia. Tendencies and ways of regulation. "Science" (In Russian).

4. Landri A. (1934).La revolution Demographique.

5. Notestein F.W. and others. (1944).The future population of Europe and Soviet Union. Geneva: League of Nations.

6. Population, environmental conditions and development. (2001). United Nations. New York.

7. Riley N.E., McCarthy J. (2003). Demography in the Age of the Postmodern. Cambridge. University Press.

8. Vishnevsky. A. (1982). Population reproduction and society. Moscow (In Russian).

9. Sulaberidze A. (1986). Demographic development of the highland regions of the Soviet-Socialistic Republic of Georgia."-Science". Tbilisi(In Georgian).

10. Sulaberidze A. (1996). Demographicdevelopment of Transcaucasia and Georgia (short analysis). "Science ". Tbilisi. (In Georgian)
11. Sulaberidze A., Sulaberidze V. (1998). Peculiarities of demographictransition in Georgia. Collection of scientificworks of the economic-humanitarianstateinstitute of Gori. (Summary in English).
12. Sulaberidze A. (1999). Peculiarities of demographic development of Georgia. Materials from international conference. «Existing problems of the processes of demographic development in Georgia» Tbilisi, p. 37-49. (In Russian).
13. Sulaberidze A. (2000). Depopulation in the aspect of overpopulation. Journal: «Matsne». T.10. № 1-2 p. 51-64 (InRussian).
14. Sulaberidze A. (2001). Depopulation in the countries of transitional economy. Journal: «Sociological publications» №11-01, p.114-117 (InRussian).
15. Sulaberidze A. (2002). Aboutsome factors concerning the modern transformation of society and families in Georgia. Journal: «Society and Economy», № 3-4, P.230-237. (In Russian).
16. Sulaberidze A. (2004). Aboutt ransitional period of intertype and interstage population reproduction. Journal:„Demography" №8, p .72-81(In Georgian).
17. Sulaberidze A.(2007). Thoughts about Georgian family and demography. Monography. (In Georgian).
18. Tsuladze G., Sulaberidze A., Maglaperidze N., Mamardashvili G.Demographicdevelopment of Georgia: yesterday, today and tomorrow. Monography (In Georgian).
19. Sulaberidze A. (2014). Peculiarities of demographic transitions in Georgia in light of post-communist countries. XIV International scientific conference of April regarding the problems of economic and societal development. T. 2. P. 758-767, (In Russian).
20. Tsuladze G., Sulaberidze A., (2016). Monography: "Demographic peculiarities of Georgian regions". Tbilisi., (In Georgian).

HISTORICAL PERIODIZATION OF GEORGIA'S DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT

AVTANDIL SULABERIDZE
Doctor of Economic Sciences, Professor
Institute of Demography and Sociology of Ilia State University,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Georgia, Georgia
sulaberidzeavtandil@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.008

KEYWORDS: MODERNIZATION, TYPE OF POPULATION REPRODUCTION, STAGE, INTERTYPE PERIOD, CHILDBIRTH, MORTALITY, GLOBAL AND LOCAL FACTORS.

SUMMARY

In accordance with the theory of demographic transition, the following article analyzes peculiarities of Georgia's demographic modernization during XIX-XX centuries and at modern stage. Peculiarities of the impact of global and local political and social-economic factors on the modernization of demographic system are discussed according to the separate stages and the intertype period of the modern type of population reproduction.

გლობალიზაცია და ეგზოგენური ფაქტორების გავლენა საქართველოს მოსახლეობის კეთილდღეობაზე

იოსებ არჩვაძე
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, პროფესორი
ქუთაისის უნივერსიტეტი, საქართველო
daswreba@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.009

საკვანძო სიტყვები: გლობალიზაცია, ეგზოგენური ფაქტორები, მოსახლეობის კეთილდღეობა

საქართველოში საბაზრო ურთიერთობების დამკვიდრების კვალობაზე ქვეყნის ეკონომიკა მსოფლიო ეკონომიკისადმი სულ უფრო ღიად ატრანსპარენტული ხდება. 2018 წლისათვის საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები ჰქონდა მსოფლიოს დაახლოებით 140 ქვეყანასთან, ხოლო საგარეო სავაჭრო ბრუნვა ქვეყნის მთლიანი შიგა პროდუქტთან მიმართებაში შეადგენს 74.5 პროცენტს, რაც ერთერთი მაღალი მაჩვენებელია მსოფლიოში. ქვეყნის ეკონომიკა და მოსახლეობის კეთილდღეობა სულ უფრო მეტად ხდება დამოკიდებული საგარეო-ეკონომიკურ კავშირებსა და ინვესტიციებზე. დღეისათვის სამომხმარებლო ბაზრის 70%-ზე მეტი იმპორტულ საქონელზე მოდის და ამგვარი დამოკიდებულება წლიდან წლამდე იზრდება. ამას ემატება ისიც, რომ კვლავ მაღალი რჩება საქართველოს ეკონომიკის – დეპოზიტებისა და სესხების დოლარიზაციის დონე, რაც, მიუხედავად სამომხმარებლო რესურსებისა და შესაძლებლობების დივერსიფიცირებისა, კიდევ უფრო ზრდის კორელაციას მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე პროცესებსა, ერთი მხრივ, და საქართველოს ეკონომიკის ფაქტობრივ მდგომარეობასა და ქვეყნის მოსახლეობის მატერიალურ მდგომარეობას შორის, მეორე მხრივ.

მსოფლიო ეკონომიკისადმი საქართველოს მაღალ დამოკიდებულებას ხაზს უსვამს ის გარემოებაც, რომ „ტრადიციულად" ქვეყნის საგარეო სავაჭრო ბალანსი მკვეთრად უარყოფითია. 2017 წელს საქართველოს ექსპორტით იმპორტის გადაფარვამ მხოლოდ 34% შეადგინა, რაც ჯერადად დაბალია არა მარტო სამხრეთ კავკასიის სხვა ქვეყნებთან, არამედ ყველა სახმელეთო მეზობელთან შედარებით. კერძოდ, აღნიშნული მაჩვენებელი სომხეთში შეადგენს 77.4 პროცენტს, აზერბაიჯანში – 161.7 პროცენტს, თურქეთში – 73.9 პროცენტს, ხოლო რუსეთში – 156.7 პროცენტს. მარტო აგროსასურსათო პროდუქციის მიხედვით, 2000 წლის შემდეგდროინდელ პერიოდში საქართველომ ექსპორტზე გაიტანა 8.0 მლრდ. აშშ დოლარზე მეტი ღირებულების და შემოიტანა ორჯერ მეტი – თითქმის 16.4 მლრდ. დოლარის აგროსასურსათო პროდუქცია, ანუ ექსპორტით იმპორტის გადაფარვამ ამ სასაქონლო ჯგუფის მიხედვით შეადგინა მხოლოდ 49.2 პროცენტი. **2011-2017 წლებში საქართველოს უარყოფითმა სავაჭრო სალდომ მხოლოდ აგროსასურსათო პროდუქციის მიხედვით 3.8 მლრდ. აშშ დოლარს გადაჭარბა.** ამ წლებში აგროსასურსათო პროდუქციის წარმოებამ 8.2 მლრდ. აშშ დოლარი შეადგინა, რომლიდანაც ექსპორტზე გავიდა 4.6 მლრდ. აშშ დოლარის პროდუქცია, შემოვიდა – 8.4 მლრდ. აშშ დოლარის პროდუქცია. ანუ, **ქვეყნის შიდა მოხმარებისათვის განკუთვნილი 12.0 მლრდ. აშშ დოლარის აგროსასურსათო სახეობის პროდუქციიდან 70 პროცენტი იმპორტირებულ პროდუქციაზე მოდიოდა.** ექსპორტზე ამგვარი დამოკიდებულება შიდა ბაზრის ფასებს განსაკუთრებით მოწყვლადს ხდის მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურისაგან.

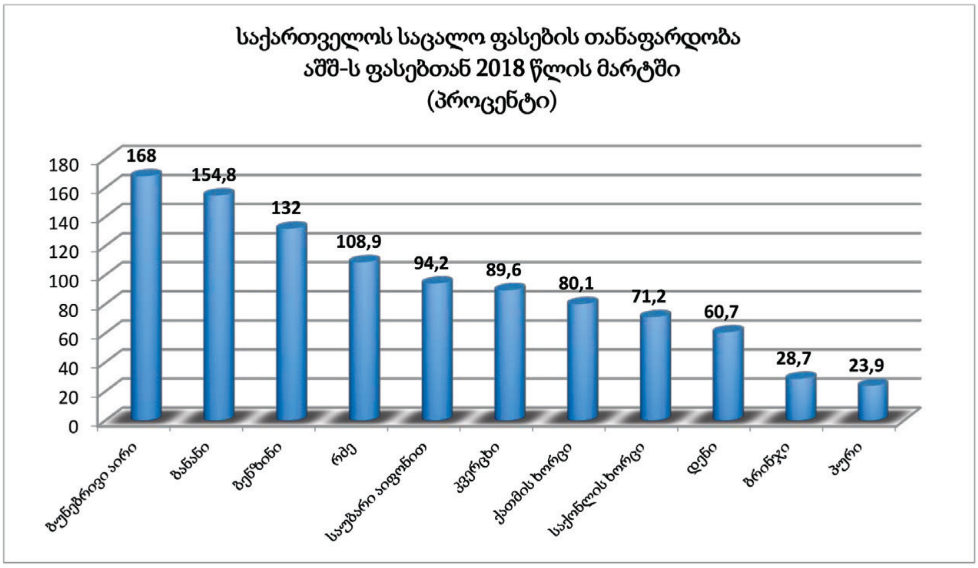
ექსპერტების ნაწილი თვლის, რომ საჭიროა სამამულო წარმოების ისეთი განვითარება, რომელიც ექსპორტზე მეტად ორიენტირებული იქნება იმპორტირებული პროდუქციის სამამულოთი ჩანაცვლებაზე. შესაბამისად, მოსაძებნია ის "ოქროსშუალედი", რომელიც გააგრძელებს მსოფლიო მეურნეობრიობაში საქართველოს ეკონომიკის აქტიური ჩართვის პროცესს და, იმავე დროს, შიგა მოთხოვნასა და მოხმარებას, ადგილობრივი მოხმარებისა და კეთილდღეობის დონეს რაც შეიძლება ნაკლებად დამოკიდებულს გახდის ეგზოგენურ ფაქტორებზე.

ღია ეკონომიკა და ინტენსიური კავშირები დანარჩენ მსოფლიოსთან მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ ქვეყნის შიდა სამომხმარებლო ფასების დონეზე, რის გამოც საქართველოში სამომხმარებლო ფასები საკმაოდ მაღალია მოსახლეობის საშუალო შემოსავლებთან შედარებით. **საქართველოში უფრო ძვირია აშშ-სთან შედარებით, საცალო ფასები რძეზე, ბანანზე, ბენზინზე, ბუნებრივ აირზე;** საცალო ფასები კვერცხზე, ქათმისა და საქონლის ხორცზე, აგრეთვე მობილური ტელეფონით საუბრის ტარიფი საქართველოში ახლოსაა ამერიკის ანალოგიურ მაჩვენებლებთან, რაზეც მკაფიო წარმოდგენას ქვემორე გრაფიკი №1 იძლევა.

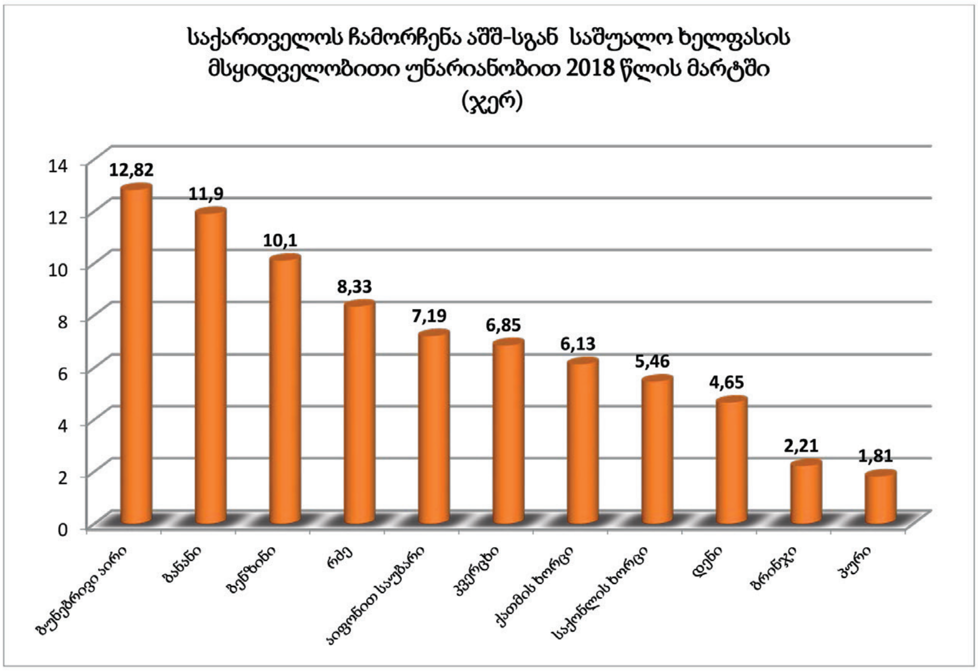
ამავე დროს, იმის გამო, რომ საშუალო ხელფასი როგორც ერთ დაქირავებით დასაქმებულზე, ისე ყოველ ათას კაცზე საქართველოში ჯერადად დაბალია აშშ-სთან შედარებით, საქართველოს საშუალო ხელფასის მსყიდველობითი უნარიანობის ჩამორჩენა აშშ-ის ანალოგიურ მაჩვენებელთან კიდევ უფრო შთამბეჭდავია, რაზეც ქვემორე, გრაფიკი №2 იძლევა წარმოდგენას.

საშუალო ხელფასით, ჩვენთან, აშშ-სთან შედარებით, შესაძლებელია 4.7-ჯერ ნაკლები ელექტროენერგიის, 10.1-ჯერ ნაკლები ბენზინის, 5.5-ჯერ ნაკლები საქონლის ხორცის შეძენა... ბიგმაკის ფასის მიხედვით, რომელსაც ხშირად გამოიყენებენ ქვეყნების ვალუტების რეალური მსყიდველობითი უნარიანობის პარიტეტის დასადგენად, ხელფასის მსყიდველობითი უნარიანობა საქართველოში თითქმის 5-ჯერ უფრო დაბალია აშშ-თან შედარებით.

გრაფიკი 1



გრაფიკი 2

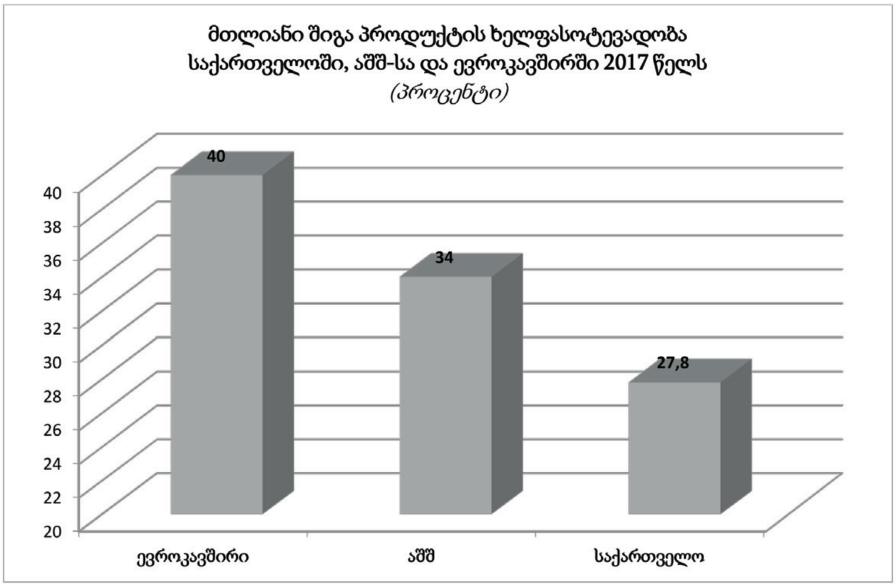


საქართველოში კეთილდღეობის (შემოსავლების) დაბალი, თითქმის ორმაგი ჩამორჩენა მსოფლიოს საშუალო დონესთან მნიშვნელოვნად განპირობებულია დაქირავებით დასაქმებულთა დაბალი წილითა და, ამის შესაბამისად, საზოგადოების საშუალო ფენის დაბალი ხვედრითი წონით მოსახლეობის საერთო რაოდენობაში. ეს იწვევს შრომით მიგრაციას საქართველოდან, რომელიც ფაქტობრივად ყველაზე მეტად შრომისუნარიან და რეპროდუქციულ ასაკში მყოფ მოსახლეობას შეეხება.

ზემოთ უკვე ნახსენები მიზეზების გამო, ბოლო მეოთხედი საუკუნის მანძილზე საქართველოს მოსახლეობა შემცირებულია 32 პროცენტით, მაშინ როდესაც დასაქმებულთა რაოდენობა — 1.5-ჯერ, მათ შორის დაქირავებით დასაქმებულთა რაოდენობა - 2.9-ჯერ (თითქმის 1.5 მილიონი კაცით)[1]. დღეისათვის საქართველოდან შრომით მიგრანტთა რაოდენობა ერთ მილიონ ადამიანს აღემატება. მათი დიდი ნაწილი საზღვარგარეთ არაფორმალური და არალეგალური შრომითი საქმიანობითაა დაკავებული. **საქართველო მიეკუთვნება იმ იშვიათ სახელმწიფოთა რიგს (თუ ერთადერთს არა), რომელსაც საზღვარგარეთ გაცილებით მეტი დაქირავებით დასაქმებული ყავს, ვიდრე საკუთარ ქვეყანაში.**

[1] საქართველოს მოსახლეობა 1989 წლის და საწყისში შეადგენდა 5460, ათას კაცს, 2017 წლისათვის — 3720 ათას კაცს (-32%), დასაქმებულთა რაოდენობა იყო, შესაბამისად, 2580 ათასი კაცი და 1706.6 ათასი კაცი, დაქირავებით დასაქმებულთა რაოდენობამ შეადგინა: 1989 წელს- 2228 ათასი კაცი, 2017 წელს კი - 824.2 ათასი კაცი (-63.0%).

გრაფიკი 3



ოფიციალურად უმუშევრობის დონე 2017 წლის მიხედვით საქართველოში შეადგენს 13.9 პროცენტს, ხოლო აბსოლუტური რიცხოვნობა — 276.4 ათას კაცზე მეტს[2]. მაგრამ ქვეყანაში უმუშევრობის აბსოლუტური დონის განსაზღვრისათვის აუცილებელია, უმუშევართა კონტინგენტს ქვეყნის ტერიტორიაზე დაემატოს ქვეყნიდან გასულ შრომით მიგრანტთა რაოდენობაც. — ეს უკანასკნელნი ხომ იმიტომ გახდნენ მიგრანტები, რომ საკუთარ სამშობლოში ვერ იშოვეს სამუშაო, არ იყო სათანადო რაოდენობის სამუშაო ადგილები. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, საქართველოში ოფიციალურად დაფიქსირებულ 1983.1 ათას ეკონომიკურად აქტიურ ადამიანს უნდა დაემატოს ქვეყნიდან გასული მიგრანტების რაოდენობაც (არანაკლებ 1 მილიონი კაცი) და მხოლოდ ამის საფუძველზე იქნეს გაანგარიშებული ქვეყნის მოსახლეობის უმუშევრობის აბსოლუტური დონე.

თუ ქვეყნის მოსახლეობის ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის საერთო რიცხოვნობას აღნიშნული პრინციპით შევაფასებთ, აღმოჩნდება, რომ დღეისათვის საქართველოს პოტენციური სამუშაო ძალის რიცხოვნობა უნდა იყოს დაახლოებით 3 მილიონი (1983.1 + 1000 = 2983.1 (ათასი კაცი). აქედან, საქართველოში სამუშაო ვერნახა 1276.4 ათასმა (276.4 ათასი — საქართველოში დაფიქსირებული უმუშევარი და 1000 ათასი — შრომითი მიგრანტი), რის გამოც **ქვეყანაში უმუშევრობის აბსოლუტური, ბრუტო დონე** საქართველოს მთელი შრომითი პოტენციალის — ქვეყანაში მყოფთა და ქვეყნიდან გასულ ეკონომიკურ აქტიურ პირთა ერთობლივი რიცხოვნობის – გათვალისწინებით, 42.8%-ია (=1276.4/2983.1). შესაბამისად, საქართველოში დასაქმებულია ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის მხოლოდ 57.2%, ხოლო დაქირავებით დასაქმებულთა (824.2ათასიკაცი) წილი საქართველოს ეკონომიკურად აქტიურ მთელ (შრომითი მიგრანტების გათვალისწინებით) მოსახლეობაში მხოლოდ 27.6%-ია. გამოდის, რომ **ანაზღაურებით შრომით საქმიანობას საკუთარი ქვეყნის ტერიტორიაზე დღეისათვის ფაქტობრივად ახერხებს საქართველოს მხოლოდ ყოველი მეოთხე შრომისუნარიანი ასაკის მოქალაქე.**

ვფიქრობთ, სანამ საქართველო რჩება აქტიური შრომითი მიგრაციის ქვეყნად, მიზანშეწონილი იქნებოდა მისი მოსახლეობის ეკონომიკური აქტიურობის დონე, შრომაში ჩართულობისა და უმუშევრობის დონეები გაანგარიშებული ყოფილიყოს როგორც ქვეყნის ტერიტორიის მიხედვით, ისე ქართველ (ინსტიტუციურად და არა მხოლოდ ეთნიკურად) შრომით მიგრანტთა რაოდენობის გათვალისწინებით.

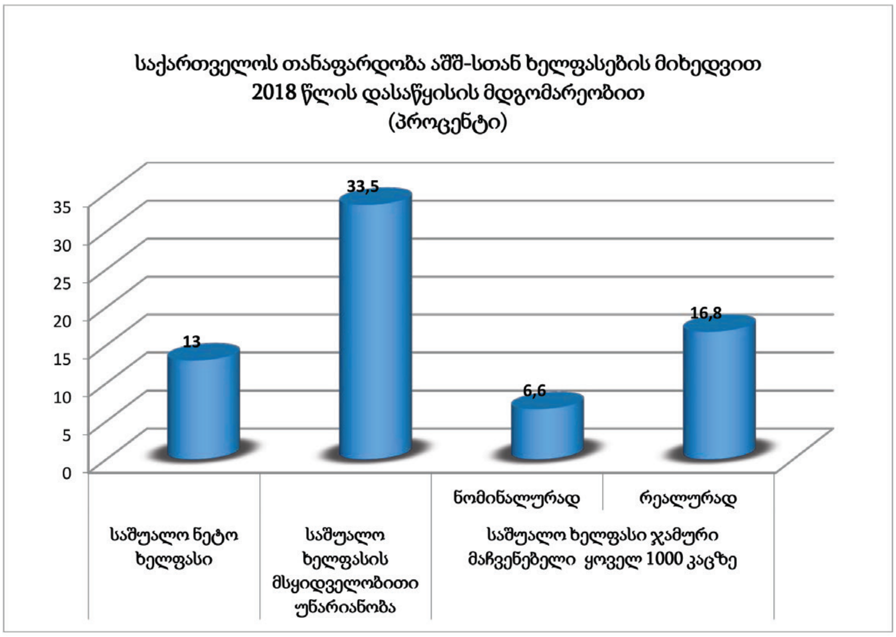
ბოლო წლებში (2010-2017 წწ.) საქართველოში საშუალო ნომინალური ხელფასის ზრდის ტემპი მეტ-ნაკლებად შეესაბამებოდა მთლიანი შიგა პროდუქტის ნომინალური ზრდის ტემპს. — 2017 წლისთვის მათი სიდიდე 2010 წელთან შედარებით შეადგენდა, შესაბამისად, 179.2%-სა და 183.2%-ს. ამავე დროს, კვლავაც დაბალი რჩება ხელფასის მიმღებთა, დაქირავებით დასაქმებულთა წილი დასაქმებულთა საერთო რიცხოვნობაში. დაბალია მშპ-ის ხელფასოტევადობა, რომელიც საქართველოში დაახლოებით 1.44-ჯერ ჩამორჩება საშუალო ევროპულ დონეს და 1.22-ჯერ — აშშ-ის დონეს. გრაფიკი №3.

აღნიშნულის გამო, **საშუალო ხელფასის დონით საქართველოს შედარებამ სხვა ქვეყნებთან მნიშვნელოვანწილად დაკარგა თავისი ეკონომიკური შინაარსი და გამოყენებითი ღირებულება.** მაგალითად, საქართველოს აშშ-თან შედარებით ყოველ 1000 მცხოვრებზე თითქმის 2-ჯერ ნაკლები დაქირავებით დასაქმებული ჰყავს – შესაბამისად, 222 კაცი და 441 კაცი[3]. ამიტომ საშუალო ხელფასების შედარება, თვით მათი მსყიდველობითი უნარიანობის პარიტეტის გათვალისწინებითაც კი, გარკვეულწილად არასრულ სურათს იძლევა და შეიძლება არასწორი დასკვნების გაკეთების საფუძველიც კი გახდეს, როდესაც საქმე ეხება უკვე შინამეურნეობათა და ზოგადად, საზოგადოების წევრთა

[2] წყარო: სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემები.

[3] აშშ-ის 325.7 მილიონი მოსახლეობიდან დაქირავებით დასაქმებულია 143.6 მილიონი (44.1%), მაშინ როდესაც საქართველოს 3.720 მილიონი მცხოვრებიდან ხელფასის მიმღებთა რაოდენობა მხოლოდ 824.2 ათასი კაცია (22.2%).

გრაფიკი 4



კეთილდღეობის დონეთა შედარებას. კერძოდ, **ნეტო ხელფასები საქართველოში აშშ დონის 13 პროცენტია, თუმცა ფასების ფაქტობრივი დონის გათვალისწინებით** (საქართველოში ფასების დონე აშშ-ის ანალოგიური მაჩვენებლის 39 პროცენტს შეადგენს) — **მესამედი (33.5 პროცენტი).** იმის გამო, რომ საქართველოში მოსახლეობის თანაბარ რიცხოვნობაზე 2-ჯერ ნაკლები დაქირავებით დასაქმებულია, სახელფასო ფონდის სიდიდე ყოველ 1000 კაცზეც შესაბამისად უნდა დაკორექტირდეს. შედეგად მივიღებთ გარემოებას, როდესაც ყოველ 1000 კაცზე მოსული საშუალო ხელფასის ჯამური მაჩვენებელი საქართველოში აშშ-ის ანალოგიური მაჩვენებლის მხოლოდ 6.6 პროცენტი, ხოლო მსყიდველობითი უნარიანობის პარიტეტით - 16.8 პროცენტია. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, **საქართველო აშშ-ს ჩამორჩება: საშუალო ნომინალური ხელფასით - 7.7-ჯერ, საშუალო ხელფასის მსყიდველობითი უნარიანობით - 3-ჯერ, საშუალო ხელფასის ჯამური სიდიდით მოსახლეობის ყოველ 1000 სულზე - ნომინალურად 14.7-ჯერ და რეალურად თითქმის 6-ჯერ.** გრაფიკი №4

ქვეყანაში დაბალი შემოსავლებით განპირობებულ დაბალ მოთხოვნას საგრძნობლად ზრდის ქვეყნიდან გასული შრომითი მიგრანტების სამშობლოში რეპატრირებული თანხები. საქართველოდან სამუშაოს საშოვნელად უცხოეთში წასული (ეთნიკური მიგრანტებისა და ქვეყნიდან არაეკონომიკური მიზეზებით გასულთა გარეშე) ჩვენი თანამემამულეების მიერ საქართველოში გადმოგზავნილი თანხების მოცულობამ 2017 წელს 1379.5 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა, რაც გასული წლის საქართველოს მშპ-ის 9.1% და შინამეურნეობათა ფულადი სახსრების 23%-ია. მთლიანად, 2011-2017 წლებში საქართველოში საზღვარგარეთიდან განხორციელებული ფულადი ტრანზაქციებმა შეადგინა 9130.8 მლნ. აშშ დოლარი, რაც, მაგალითად, იმავე პერიოდში საქართველოს აგრარულ სექტორში შექმნილ დამატებულ ღირებულებას (8189.6 მლნ. აშშ დოლარი) 11.5 პროცენტით აღემატება.

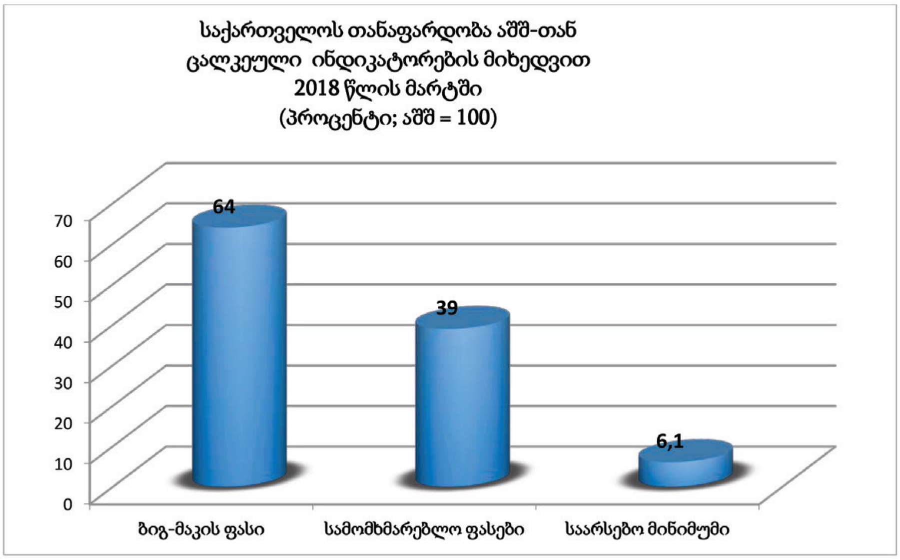
შრომითი მიგრანტების მიერ საქართველოში დარჩენილი მოსახლეობის მსყიდველობით, გადახდისუნარიან მოთხოვნას 1.3-ჯერ და მეტად ზრდიან. თუმცა, იმის გამო, რომ საქართველოს შიდა სამომხმარებლო ბაზარი იმპორტირებული საქონლითაა გაჯერებული, შრომითი მიგრანტების მიერ საქართველოში განხორციელებული ფულადი ტრანზაქციები საქართველოში „იცვლება" ასევე იმპორტირებულ საქონელზე და ეს ფული გაედინება საქართველოდან, რის გამოც **ჩვენი ქვეყანა ფაქტობრივად ხდება (რჩება!) სხვაგან შექმნილი დოვლათისა და რესურსების გაცვლის, უტილიზაციის ადგილად,** ხატოვნად რომ ვთქვათ, ერთგვარ *„მეგაერგნეთად"*. მაგალითად, 2005 წლის შემდეგ საქართველოს უარყოფითმა ჯამურმა სავაჭრო ბალანსმა **მხოლოდ** თურქეთთან თითქმის ასტრონომიულ მასშტაბს - 11440 მლნ. აშშ დოლარს მიაღწია, რაც იმავე პერიოდში მთელი მსოფლიოდან საქართველოში განხორციელებული ფულადი ტრანზაქციების 84.8 პროცენტია! - თურქეთის წილი კი საქართველოს მთლიან იმპორტში არასდროს ყოფილა 1/5-ზე მეტი (2017 წ. — 17.2%)...

მსოფლიო ეკონომიკაში ჩართულობა, შიდა სამომხმარებლო ბაზრის გაჯერება იმპორტული საქონლითა და ქვეყნის შიდა ფასების დაახლოება მსოფლიო (აშშ) დონესთან ობიექტურად მოითხოვს ოფიციალური საარსებო მინიმუმის გადასინჯვასაც. წლებია, იგი საკმაოდ დაშორებულია ეტიმოლოგიურად სიღარიბის ზღვართან და ჯერჯერობით არაფერი კეთდება ამ მიმართულებით მდგომარეობის გამოსასწორებლად.

ოთხსულიანი ოჯახის წლიური სიღარიბის ზღვარი აშშ-ში 2018 წლისთვის 25100 აშშ დოლარს შეადგენს[4], ანუ ოჯახის ერთ წევრზე გაანგარიშებით თვეში — 1281 ლარს (ლარისა და დოლარის ოფიციალური კურსით).

[4] იხ. https://en.wikipedia.org/wiki/Poverty_in_the_United_States. კიდევ უფრო მაღალია აღნიშნული მაჩვენებელი ჰავაიზე - 28870 დოლარი და ალიასკაზე - 31380 დოლარი.

გრაფიკი 5



საქართველოში, ოფიციალური სტატისტიკით, საარსებო მინიმუმი ოთხსულიან ოჯახზე თვეში შეადგენს 313.3 ლარს, ანუ ოჯახის ერთ წევრზე 78.3 ლარს – ამერიკული დონის მხოლოდ 6.1%-ს. გრაფიკი №5

შეუძლებელია ქვეყანაში, სადაც ბიგმაკის ფასი აშშ დონის 64 პროცენტია, რიგი პირველადი დანიშნულების საქონლის ფასი ამერიკულის დონე ზედა ან უფრო მაღალია, საარსებო მინიმუმი ამერიკულის მხოლოდ 6.1 პროცენტის დონეზე იყოს. – გლობალიზაციის პროცესი ხომ მარტო სასაქონლო ნაკადების ზრდას და ქვეყნების იმპორტდამოკიდებულების მატებას არ ნიშნავს. ეს აგრეთვე არის მოწინავე ქვეყნების მოხმარების ფორმის, სტილის, წესის, მასშტაბების გადმოღებისა და დამკვიდრების პროცესი.

საარსებო მინიმუმის ხელოვნური შემცირება ნომინალურად კი ამცირებს ქვეყანაში სიღარიბის დონეს, ღარიბთა რიცხოვნობას, თუმცა ამით პრობლემის სიმწვავეს არ ხსნის. ოფიციალურ საარსებო მინიმუმზე ორიენტირებული ინდიკატორები კი ლატენტური ფორმით კვლავ რჩებიან საზოგადოებაში სოციალური დაძაბულობის, უკმაყოფილების, მიგრაციის წყაროდ. ჩვენი **აზრით, სიღარიბის ზღვარი საქართველოში აშშ-ის ფაქტობრივი დონის არანაკლებ 15-16 პროცენტი უნდა იყოს, რაც ვალუტების პარიტეტის გათვალისწინებით აშშ-ის ფაქტობრივი დონის 38-40 პროცენტია.** – საშუალო, ოთხსულიანი ოჯახისათვის ეს ამჟამინდელი ფასებით, თვეში 800-850 ლარია! აღნიშნული მეთოდური გარღვევის გარეშე ვერ განხორციელდება ქვეყნის მოსახლეობის სრულყოფილი სოციალური კლასტერიზაცია და, შესაბამისად, ვერ გატარდება ეფექტიანი სოციალური პოლიტიკა.[5]

მსოფლიო მეურნეობრიობაში ჩართვა, მსოფლიო დონის საქონლითა და მათი შესატყვისი ფასებით შიდა ბაზრის გაჯერება სულ უფრო მეტი სიმწვავით აყენებენ მოსახლეობის კეთილდღეობისა და მათი სოციალურ-ეკონომიკური სტატუსის განსაზღვრაში ადეკვატური ინდიკატორების განსაზღვრის აუცილებლობას.

შესაბამისად, ქვეყნის მდგრადი, რყევებისაგან თავისუფალ ეკონომიკური განვითარებისათვის ორი ურთიერთდაკავშირებული ასპექტი იკვეთება: ერთი მხრივ, ეკონომიკის შემდგომი გახსნილობა, ლიბერალიზაცია, ბიზნესის კეთების პირობების გაუმჯობესება, მსოფლიო მეურნეობრიობაში უფრო აქტიური ჩართვა და, მეორე მხრივ, ქვეყანაში სიღარიბის არსებული დონის შემცირება და მოსახლეობის კეთილდღეობის შემდგომი ამაღლება მსოფლიოში მიღებული სტანდარტებისა და ინდიკატორების გათვალისწინებით. აღნიშნულის გარეშე ქართული სახელმწიფო შეიძლება კვლავაც დიდხანს დარჩეს რიგი სოციალურ-ეკონომიკური რისკებისადმი შედარებით იოლად მოწყვლადი ეკონომიკის მქონე ქვეყნად.

[5] ჩვენის აზრით, შესაძლებელია მოსახლეობის დიფერენცირება მოხდეს შემდეგ ჯგუფებად: ღარიბები (ღატაკები, უქონელნი, საშუალოდ ღარიბები, ხელმოკლენი — სოციალური ღარიბები…), საშუალო კლასი (დაბალი ფენა, მაღალი ფენა), მდიდრები (შეძლებულები და საკუთრივ მდიდრები).

GLOBALIZATION AND INFLUENCE OF EXOGENOUS FACTORS ON THE WELFARE OF THE POPULATION OF GEORGIA

JOSEPH ARCHVADZE
Academic Doctor in Economics,
Professor of Kutaisi University
daswreba@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.009

KEYWORDS: GLOBALIZATION, EXOGENOUS FACTORS, WELFARE OF THE POPULATION

SUMMARY

Involvement in the world economy makes the economy of Georgia and the welfare of its population more dependent on the global process and the global market conjuncture. The small size of our country's economy, much greater import than export and consumer market satiety with imported products increases the risk of dependence on exogenous factors. The high level of dollarization of economy, savings and credit resourses strengthens the vulnerability of the welfare of Georgian economy and its population toward global processes.

Today, more than 70% of consumer market comes to imported goods. In addition, Georgia, comparing to its neighbouring countries, is far behind by the negative balance of trade. In Georgia the number of wage earners out of 1000 people is twice less than in the United States of America, and the purchasing power of average salary is 6 times less than the level of the USA and 2 times less, than average global level.

The population of Georgia has decreased by 32% compared to late 1980s, while the number of employees by - 1.5 times, among them employed employees - by 2.9 times. The number of migrant workers is more than 1 million and most of the mare engaged with the informal and illegal labor activities. Georgia belongs to the list of rare countries (if not the only), that has more employed citizens abroad than in its own country. Taking this into consideration the real level of unemployment in Georgia is not 13.9% as declared but - about 43%.

Money transfers from abroad increase the income and welfare of Georgian households by 1.3 times.

Large scale involvement in the world economy has not resulted in an adequate change of cost of living and its approach to poverty level. Today, the ratio of Georgia to the USA by the price of Big Mac is 64%, by the consumer prices – 39%, by the living cost – only 6.1%.

OLI პარადიგმა და საქართველოს საინვესტიციო პოზიცია

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.010

დავით სიხარულიძე
ეკონომიკის დოქტორი
ასოცირებული პროფესორი
Ivane Javakhishvili Tbilisi state university, Georgia
davit.sikharulidze@tsu.ge

ვახტანგ ჭარაია
ეკონომიკის დოქტორი
ასოცირებული პროფესორი
გრიგოლ რობაქიძის სახელობის უნივერსიტეტი, საქართველო
vakhocharaia@gmail.com

საკვანძო სიტყვები: პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები, საქართველოს ეკონომიკა, OLI პარადიგმა, საინვესტიციო პოზიცია

შესავალი

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მნიშვნელობა განისაზღვრება მისი შესაძლო გავლენით მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაზე. პუი-ის გავლენის ანალიზი განსაკუთრებით აღსანიშნავია გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისათვის, როგორიცა საქართველო, სადაც პუი-ის შემოდინება გასული საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისში დაიწყო, თუმცა საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მიერ ოფიციალურად მხოლოდ 1996 წლიდან აღირიცხება. უკანასკნელ ათწლეულების განმავლობაში პუი-მა გარკვეული როლი შეასრულა ქართული ეკონომიკის განვითარებაში და ხელი შეუწყო განვითარების ახალ ეტაპზე გადასვლას (Charaia V., Local Investment Climate and the Role of (Sustainable) FDI: The Case of Georgia, 2014). თუმცა, საქართველოში შემოსული საინვესტიციო ნაკადები ფრაგმენტული, და წარმოებისა და ექსპორტის ხელშეწყობის თავლსაზრისით ნაკლებად მდგრადია. გარდა ამისა მულტი ნაციონალური საწარმოების ქართულ ეკონომიკაში ინტეგრირების ხარისხი დაბალია და შესაბამისად მათი წვლილი საქართველოს ეკონომიკის დარგების მოდერნიზებაში უმნიშვნელოა, რაც ხელ არ უწყობს ადგილობრივი ფირმების საკუთრების უპირატესობის ამაღლებას.

გაერო-ს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენციის (UNCTAD) — ინვესტიციების მსოფლიო ანგარიშის თანახმად, 2016 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობა, წინა წელთან შედარებით, 2%-ით შემცირდა და შეადგინა 1,746 მლრდ აშშ დოლარი.

მოცემული ინვესტიციების ძირითადი ნაწილი მაღალგანვითარებული ქვეყნების კომპანიების შერწყმისა და შთანთქმის რაოდენობის ზრდით აიხსნება. ამავე დროს მუდმივად იზრდება ინვესტიციები განვითარებადი და გარდამავალი ქვეყნებიდან, ვინაიდან კონკურენცია და ეკონომიკური ზრდა და სხვა განვითარებად ეკონომიკებში მათ კომპანიებს სხვა ქვეყნებში გაფართოებისაკენ უბიძგებს.

განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში განხორციელებულმა საინვესტიციო ნაკადებმა 2014 წელს, მთლიანი ინვესტიციების 54 (778 მლრდ. აშშ დოლარი) და 7 (108 მლრდ. აშშ დოლარი) პროცენტი შეადგინა, შესაბამისად. მათ კი თავის მხრივ ერთობლივად მთლიანი პუი-ს 39 პროცენტის (ანუ 553 მლრდ აშშ დოლარი) ინვესტირება შეძლეს, რაც მათი ეკონომიკური შესაძლებლობებიდან გამომდინარე საკმაოდ შთამბეჭდავი მაჩვენებელია და ნათლად ასახავს ზრდას 2000-იანი წლების დასაწყისის 12 პროცენტიან მაჩვენებელთან შედარებით.

ამ მხრივ ძალზე საინტერესოა გავაანალიზოთ პუი-ის გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე და შევისწავლოთ საქართველოს ეკონომიკური განვითარების მიმართულება ქვეყნის საინვესტიციო განვითარების მოდელის (IDP) ფარგლებში, ვინაიდან ის გვიჩვენებს სამამულო და უცხოური ფირმების: ა) საკუთრების, ბ) ადგილმდებარეობისა და გ) ინტერნალიზაციის უპირატესობათა კონფიგურაციას და ქვეყნის განვითარების სტადიებს.

გარდამავალი ქვეყნების განვითარების გზა ძლიერ არის დამოკიდებული: სპეციფიურ რესურსებზე, ინსტიტუტებზე, ეკონომიკურ სტრუქტურაზე, პოლიტიკურ იდეოლოგიასა და ქვეყნის სოციალურ და კულტურულ ფორმაციაზე, აგრეთვე პუი-ს რეციპიენტი ქვეყნის განვითარების სტადიაზეც.

1. ლიტერატურის ანალიზი

ერის საინვესტიციო განვითარების იდეა (Investment Development path, IDP) წარმოადგენს დინამიკურ მიდგომას, რომელიც თავდაპირველად ჯონ დანინგის მიერ იყო შემოთავაზებული. მოდელის თანახმად ქვეყნის IDP-ს ტრაექტორია წარმოდგენილია სამი ფაქტორით: საკუთრების სპეციფიური უპირატესობით (O), ადგილმდებარეობის სპეციფიური უპირატესობით (L) და მისი მიდრეკილებით მოახდინოს ბაზრის ინტერნალიზაცია (I) ფირმის სპეციფიური უპირატესობის რეალიზებისათვის საზღვარგარეთის ბაზრებზე. IDP მოდელის მიხედვით ქვეყნის განვითარების დონე მოიცავს რამდენიმე საფეხურს, რომელიც განისაზღვრება შემომავალი და გამავალი პუი-ის ნაკადებისა და ეკონომიკურ განვითარებას შორის ურთიერთ დამოკიდებულებით. ამ თეორიის ძირითადი აზრი მდგომარეობს იმაში, რომ ქვეყნის განვითარებასთან ერთად იცვლება პირობები სამამულო და

უცხოური კომპანიებისათვის, რაც თავის მხრივ გავლენას ახდენს შემომავალი და გამავალი პუი-ის ნაკადებზე. შესაბამისად შემომავალი და გამავალი პუი გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკურ სტრუქტურაზე.

ეკლექტიკური მოდელის თანახმად, დროის ნებისმიერ მომენტში, რაც უფრო მეტი საწარმო ფლობს ქვეყანაში საკუთრების სპეციფიკურ უპირატესობას სხვა ქვეყნის ფირმებთან მიმართებით, მით უფრო მეტი სტიმული ექნებათ მათ უნიკალური აქტივების ინტერნალიზების, ვიდრე ექსტერნალიზების; ასევე, მეტად დაინტერესდებიან საზღვარგარეთ საწარმოო სიმძლავრეების განთავსებით და შესაძლებელია საერთაშორისო წარმოებაში ჩართვა (Dunning J.H, 2002). თეორია წარმოდგენილია დინამიკურ კონტექსტში, რომლის მიხედვით შემომავალი პუი მნიშვნელოვან როლს თამაშობს იმ კომპეტენციების გაძლიერებაში, რომელიც საბოლოოდ აისახება სამამულო ფირმების შესაძლებლობაში, განახორციელონ პუი საზღვარგარეთის ბაზრებზე. მიმღებ ქვეყნაში ხელსაყრელი პირობების არსებობის შემთხვევაში, შემომავალი პუი ასტიმულირებს შიდა ფირმების O-ს უპირატესობას ახალი ტექნოლოგიებით, კრიტიკულად მნიშვნელოვანი უნარებით და ცოდნით, კონკურენციის ეფექტით და ადგილობრივ ფირმებთან კავშირით.

ამგვარად IDP წარმოადგენს დინამიკურ მოდელს, რომლის ფარგლებშიც შეისწავლება კავშირი ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებასა და შემომავალ და გამავალ პუი-ის ნაკადებს შორის, სადაც სამთავრობო პოლიტიკა თამაშობს კატალიზატორის როლს ცვლილებებისადმი (Narula, 1996), **(Durán J. J., 2001).**

მიუხედავად იმისა, რომ IDP მოდელის საშუალებით შესაძლებელია მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის მაკრო დონეზე პუი-ის გავლენის ანალიზი, მისი ფუნდამენტური იდეა ძირითადად დაფუძნებულია მიკრო დონეზე (Scott-Kennel, 2005). ამ მოდელის მიხედვით პუი-ს შეუძლია ადგილობრივი დარგების მოდერნიზება, როგორც პირდაპირი O-ს სპეციფიური უპირატესობის ტრანსფერით, ასევე უცხოური ფირმების აქტივების არაპირდაპირი დიფუზიით გააძლიერონ სამამულო ფირმების ეკონომიკური აქტივობა მიმღებ ქვეყანაში.

IDP-მოდელის მიხედვით ქვეყანა გადის ეკონომიკური განვითარების 5 სტადიას (Dunning, 1981). სტადიების იდენტიფიცირება ხდება ქვეყნის წმინდა საინვესტიციო პოზიციით – NOI (სხვაობა შემოსული და გასული პუი-ს ნაკადებს შორის) და ქვეყნის ეკონომიკური განვითარებით (მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე). ქვეყნების შედარებითი პოზიცია IDP-ის ტრაექტორიაზე შეიძლება აიხსნას OLI პარადიგმით. ხოლო თავად OLI-ის ელემენტებზე გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკური სტრუქტურა და განვითარების სტრატეგია, აგრეთვე მთავრობის მაკრო-ორგანიზაციული სტრუქტურა. შესაბამისად, OLI-ის კონფიგურაციის ცვლილება სხვა ქვეყნებთან მიმართებით, ქვეყნის NOI-ის პოზიციის ცვლილებას და ეკონომიკური განვითარების სტადიას განაპირობებს.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ მოდელი მოიცავს ეკონომიკური განვითარების ხუთ ეტაპს. პირველი ეტაპზე ქვეყნის საინვესტიციო პოზიცია (NOI) ნეგატიურია. შემომავალი პუი-ის ნაკადები შეზღუდულია ან საერთოდ არ არსებობს და არ ხორციელდება პუი-ის ნაკადების ექსპორტი. ქვეყანას გააჩნია მცირე ადგილმდებარეობის (L) უპირატესობა, რაც საშუალებას არ აძლევს მოიზიდოს პუი. იმ შემთხვევაში, თუ მოცემული უპირატესობა არსებობს, ინფრასტრუქტურა და ადგილობრივი ფირმების O უპირატესობა არასაკმარისია, რომ უზრუნველყოს, როგორც პუი-ს შემოდინება, ასევე მათი გადინება. ეკონომიკა იმყოფება განვითარების ადრეულ ეტაპზე. საქართველო 1990-1995 წლებში, როდესაც ქართულ ფირმებს არ გააჩნდათ რაიმე სპეციფიური უპირატესობა, რაც განპირობებული იყო სახელმწიფო სამრეწველო საწარმოების პრივატიზებით და ყოფილი ე.წ ,,წითელი დირექტორებისადმი“ გადაცემით, რომლებიც უუნარონი აღმოჩნდნენ მორგებოდნენ ახალ საბაზრო პირობებს, შესაბამისად თავიანთი კომპანიები სრულ კოლაფსამდე მიიყვანეს და უმეტესი ნაწილი ჯართად გაყიდეს (ჯართი წლების მანძილზე საქართველოს პირველი საექსპორტო პროდუქტი იყო).

მეორე ეტაპი, რომელიც ხასიათდება მთავრობის პოლიტიკის გააქტიურებით, უზრუნველყოფს შედარებით ხელსაყრელი ადგილმდებარეობის უპირატესობის ფორმირებას, **NOI-ს** პოზიცია კი უარესდება, შემომავალი პუი-ის ნაკადების ზრდის შედეგათ. მოცემული ტენდენცია ძლიერდება სამთავრობო პოლიტიკის – შეღავათების, ტარიფების, თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფორმირების წყალობით. პარალელურად, სამამულო ფირმები იძენენ სპეციფიურ აქტივებს და უპირატესობას, რამაც შეიძლება ქვეყნიდან პუი-ის ექსპორტი წაახალისოს.

მესამე ეტაპზე, კონკურენცია შიდა ბაზარზე იზრდება, ვინაიდან შემოსული ინვესტორების O-ს უპირატესობა ვრცელდება ადგილობრივ დარგებზე, ხოლო დასაწყისში მიღებული დანახარჯებით კონკურენტული უპირატესობა – მცირდება. დაბალი დანახარჯების მაძიებელ პუი-ს თანდათანობით ენაცვლება ბაზრის მაძიებელი ინვესტიციები (Barry, 2003). ვინაიდან ადგილობრივი **L-ს და O-ს უპირატესობა უმჯობესდება. იზრდება ადგილობრივი ფირმების მიერ განხორციელებულ პუი-ს ნაკადების ექსპორტი, რასაც მოჰყვება NOI-ს** პოზიციების და ეკონომიკური განვითარების დონის გაუმჯობესება.

მეოთხე ეტაპზე, ქვეყანა ხასიათდება დადებითი საინვესტიციო პოზიციით, ვინაიდან პუი-ის ნაკადების ექსპორტი პუი-ის ნაკადების იმპორტს აღემატება. თუმცა, ზოგიერთი კვლევის მიხედვით არსებობს განსხვავება ეკონომიკური განვითარების დონესა (განსაზღვრული მოსახლეობის ერთ სულზე მშპ-ით) და ქვეყნის საინვესტიციო პოზიციას (NOI) შორის, რის გამოც მოხდა მეოთხე სტადიის მახასიათებლების გადახედვა. **(Durán J. J., 2001).** ამ კვლევების მიხედვით ქვეყნის კონკურენტუნარიანობა უნდა განისაზღვროს, როგორც მშპ-ით ერთ სულზე, ასევე ეკონომიკის სტრუქტურით. მიზეზი მდგომარეობს იმაში, რომ მეოთხე ეტაპზე მყოფი ქვეყნები ვითარდებიან ისეთი მახასიათებლებით, როგორიცაა მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე, სტრუქტურული განვითარების დონე, ეკონომიკური და სოციალური ინფრასტრუქტურა. ამ სტადიაზე მყოფი ქვეყნები იზიდავენ სტრატეგიული აქტივებისა და ბაზრის მაძიებელ ინვესტიციებს და თავადაც

ახორციელებენ პუი–ს საზღვარგარეთ. თუმცა, საზღვარგარეთ განხორციელებული პუი–ის მოცულობა შეიძლება იყოს მცირე და ქვეყნის საინვესტიციო პოზიცია აღმოჩნდეს ნეგატიური **(Durán J. J., 2001).** მეოთხე სტადიაზე მყოფი ქვეყნები ყოველთვის არ ხასიათდებიან დადებითი საინვესტიციო პოზიციით, თუმცა პუი–ს ნაკადების ექსპორტს უნდა ჰქონდეს ექსპონენციონალური ზრდის ფუნქცია.

საინვესტიციო განვითარების მეხუთე ეტაპზე, ქვეყნების NOI–ის პოზიცია მერყეობს ნულთან ახლოს ვინაიდან, შემომავალი და გამავალი ინვესტიციების ნაკადები იწყებს ურთიერთ დაბალანსებას და ადგილი აქვს ქვეყნებს შორის ურთიერთ ჩამთრევ ინვესტიციებს. (Duning and naruula, 1996). კვლევებიდან ჩანს, რომ მეოთხე და მეხუთე სტადიების მისაღწევად ქვეყანას სჭირდება ცოდნა–ინტენსიური აქტივების აკუმულაცია, რომელიც აისახება ადგილობრივ ფირმებში და ხელსაყრელი ადგილმდებარეობის L უპირატესობაში.

საქართველოს IDP–ს ტესტირება

საქართველოს IDP–ის ტესტირებისთვის გამოყენებულ იქნა მონაცემები შემომავალი და გამავალი პუი–ის ნაკადების შესახებ, რომლის საშუალებითაც შემოწმდა ქვეყნის განვითარების სტადიების შესაბამისობა IDP–ს თეორიასთან. მონაცემები შემომავალი და გამავალი პუი–ის ნაკადების შესახებ აღებულია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის და ასევე UNCTAD–სა და მსოფლიო ბანკის მონაცემთა ბაზიდან.

კვლევისას გამოყენებულ იქნა ორი ალტერნატიული მოდელი. IDP მრუდის ანალიზისთვის თავდაპირველად დანინგმა გამოიყენა კვადრატული ფუნქცია (მოდელი 1). თუმცა, ბაკლიმ და კასტრომ (Buckley, 1998) წამოაყენეს თავიანთი მოსაზრება, რომ კვადრატული ფუნქცია საკმარისად ვერ აღწერს IDP–ს სტადიებს და შემოგთავაზეს პოლინომიული ფუნქცია (მოდელი 2), რომელიც ქვემოთა მოცემული:

მოდელი (1) $NOIt = \alpha t + \beta t\ GDPcapt + \gamma t\ GDPcap2\ t + \xi t$

მოდელი (2) $NOIt = \alpha t + \beta t\ GDPcap3t + \gamma t\ GDPcap5t + \xi$

ინვესტიციური განვითარების გზა (IDP) აგებულია ქვეყნის წმინდა საინვესტიციო პოზიციის ბაზაზე, სადაც NOI არის ქვეყნის წმინდა საინვესტიციო პოზიცია და გამოითვლება შემომავალი და გამავალი პუი–ის სხვაობით დროის გარკვეული პერიოდის განმავლობაში. ხოლო GDPcap – მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე.

დიაგრამა 1 გვიჩვენებს შემომავალი, გამავალი და წმინდა პუი–ს ნაკადებს საქართველოში 1994–2016 წლებში. საიდანაც ჩანს, რომ პუი–ის ნაკადების შემოდინება იწყება 1994 წლიდან და ხასიათდება ზრდის ტენდენციით. თუმცა, შესაძლებელია შევამჩნიოთ ორი მოკლე პერიოდი, როდესაც შეიმჩნევა პუი–ნაკადების მკვეთრი შემცირება: ა) 2004–2005 და ბ) 2008–2010 წლები.

მთლიანობაში, 1999–2013 წლების განმავლობაში საქართველოდან გადინებულია 1,558 მილიარდი აშშ დოლარის პუი (სებ). თუმცა, ცენტრალური დაზვერვის სააგენტოს (აშშ) თანახმად 2013 წლის პირველი იანვრისათვის ეს მაჩვენებელი უფრო ნაკლებია და 1,359 მლრდ. აშშ დოლარს შეადგენს (თუმცა, არ არის დაკონკრეტებული რომელი წლიდან), რითაც შესაბამის რეიტინგში მსოფლიო მასშტაბით 77 ადგილს იკავებს. სებ–ის 2013 წლის სრული მონაცემების მიხედვით კი, ეს მაჩვენებელი მნიშვნელოვნადაა გაზრდილი და $2,374 მლრდ. შეადგენს, რაც საქართველოში შემოდინებული პუი–ს 1/5–ია.

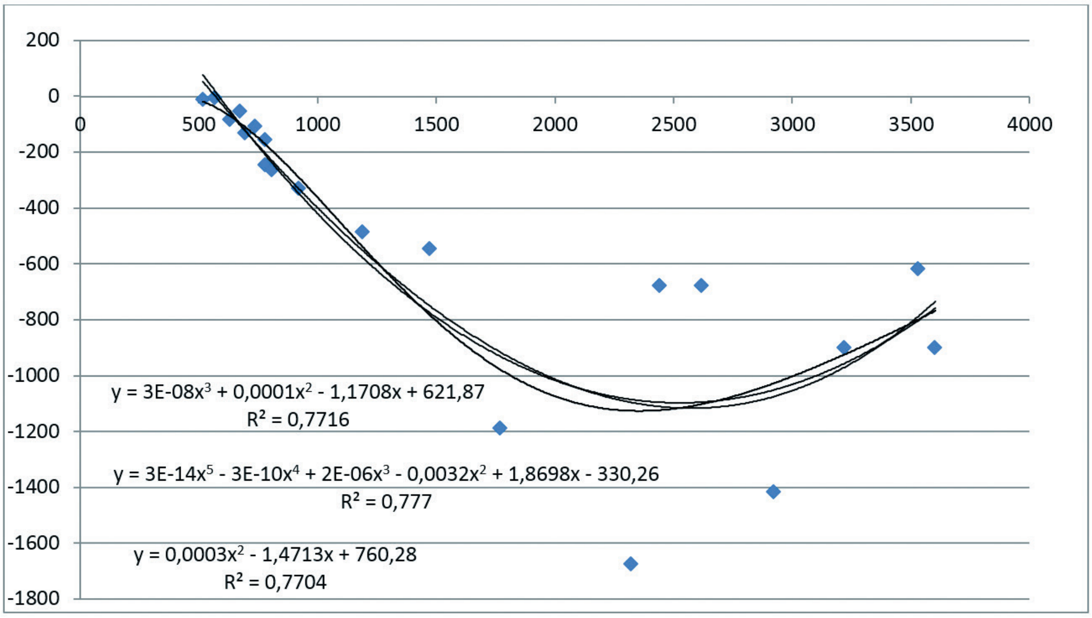
მოდით განვიხილოთ საქართველოდან გადინებული პუი–ს სტრუქტურა 2000–2013 წლებში (1999 წლის მონაცემები არ არის ხელმისაწვდომი). საბოლოო სურათი შემდეგია: სააქციო კაპიტალში ინვესტიციებმა – $104.3 მლნ შეადგინა; რეინვესტირებულმა შემოსავალმა – $521,5 მილიონს, ხოლო სხვა კაპიტალში ინვესტიციებმა კი – $190 მილიონს მიაღწია. რაც შეეხება წლების მიხედვით შესაბამის კომპონენტებში ქართულ ინვესტიციებს საზღვარგარეთ, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ გარდა „სხვა კაპიტალში" განხორციელებული ინვესტიციებისა, ინვესტიციები დანარჩენ კომპონენტებში – ქაოტური სტრუქტურით ხასიათდებოდა და წლიდან წლამდე კონკრეტული ინვესტიციური პროექტების მიზნებზე იყო მორგებული.

ზემოთ მოცემული მონაცემებისა საფუძველზე განვიხილოთ საქართველოს საინვესტიციო პოზიცია. დიაგრამა 2 გვიჩვენებს საქართველოს საინვესტიციო განვითარების სტადიებს, რომელიც ახსნილია ორი ცვლადით: მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე და ქვეყნის საინვესტიციო პოზიციით (NOI). როგორც დიაგრამიდან ჩანს საქართველოს საინვესტიციო პოზიცია (NOI) არის ნეგატიური, რაც განპირობებულია შედარებით დიდი მოცულობის პუი–ს ნაკადების შემოდინებით. დიაგრამიდან ასევე ჩანს, რომ ქვეყნის საინვესტიციო პოზიცია 1994 წლიდან მოყოლებული უარესდება.

საქართველოს საინვესტიციო განვითარების სტადიები

ტიპიური IDP მოდელის მიხედვით დიაგრამა 2 გვიჩვენებს, რომ საქართველო იმყოფება მეორე სტადიის დასასრულს ან/და მესამე სტადიის დასაწყისში, როდესაც შემომავალი პუი–ს მოცულობის ზრდა იწყებს გამოთანაბრებას და საზღვარგარეთ განხორციელებული პუი კი ზრდის ტენდენციით ხასიათდება. ქვეყნის მეორე ეტაპზე ყოფნა შეიძლება აიხსნას პორტერის განვითარების სტადიებით, რომელიც მოიცავს სამ სტადიას: ფაქტორებზე ორიენტირებული, ეფექტიანობაზე ორიენტირებული და ინოვაციებზე ორიენტირებული სტადია. გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსის მიხედვით 2013 წლიდან საქართველო ეფექტიანობაზე ორიენტირებულ სტადიაზე იმყოფება. გარდა ამისა, მეორე სტადიაზე ყოფნა ასევე შეიძლება აიხსნას პუი–ის მოტივაციებით. მაგალითად, 2006 წლამდე საქართველოში ძირითადად ხორციელდებოდა რესურსების მაძიებელი პუი, რომელიც დაკავშირებული იყო ბუნებრივი რესურსების (შავი ლითონები, რკინა, სასუქი, მაგნეზიტი, სპილენძი, ცემენტი) მოძიებასთან, ბაქო–თბილისი–სუფსა და გაზის მილსადენის მშენებლობასთან. მიუხედავად იმისა, რომ 2006 წლამდე პუი–ის დომინირებად მოტივაციას წარმოადგენდა რესურსების მოძიებას, მეორე მნიშვნელოვანი მოტივაცია იყო ბაზრის ათვისება, რომელთა მამოძრავებელ ძალას

დიაგრამა 2



წარმოადგენდა პრივატიზაცია ისეთ დარგებში, როგორიცაა ტელეკომუნიკაცია, ელეტროენერგიის წარმოება და განაწილება, პორტები, ნავთობტერმინალები, მედია, ასევე უძრავ ქონებაში (სასტუმროები), რომელთა უმრავლესობა კაპიტალ ინტენსიური დარგებია.

როგორც დიაგრამიდან ჩანს IDP მოდელის მიხედვით საქართველოში სტადიები დიდხანს გრძელდება მცირე ეკონომიკური ზრდის ტემპის გამო. პირველი სტადია მოიცავს 1994-2003 წლებს. მეორე ეტაპზე გადასვლა მოხდა თანმიმდევრულად, როგორც დანინგი აღწერს და სავარაუდოთ გრძელდება 2004 წლიდან მოყოლებული დღემდე. ეს პერიოდი ხასიათდება პუი-ის დიდი ნაკადების შემოდინებით, ერთ სულზე მშპ-ის ზრდით და საქართველოს საინვესტიციო პოზიციის გაუარესებით. საბოლოო ჯამში შეიძლება ითქვას, რომ საქართველომ საინვესტიციო განვითარების გზაზე გაიარა ორი სტადია შემდეგი მახასიათებლით, რომელიც დაკავშირებული იყო ეკონომიკური რეფორმების ორ ტალღასთან:

• **პირველი სტადია:** 1992-2003, ხასიათდება პუი-ის მცირე ნაკადების შემოდინებით და მუდმივი NOI პოზიციით, რომელიც ახლოსაა ნულთან. ამ პერიოდში მიმდინარეობდა ახალი ეკონომიკური სისტემის ინსტიტუციონალურ საფუძვლებად ფორმირება, რომელსაც ჰქონდა ადგილი 90-იანი წლების პირველი ნახევრის კრიზისის შემდეგ. ამ პოლიტიკის შედეგი იყო ეკონომიკური ზრდის სტიმულირება, რომელიც შეფერხდა 90-იანი წლების ბოლოს.

• **მეორე სტადია:** 2004 წლიდან – დღემდე, ხასიათდება შემომავალი პუი-ის მოცულობის ზრდით და საზღვარგარეთ განხორციელებული პუი-ს მცირე ნაკადებით და წმინდა საინვესტიციო პოზიციის მკვეთრი გაურესებით. ამ პერიოდში შეიმჩნევა L უპირატესობის გაუმჯობესება ბაზრების ლიბერალიზაციით, რომელიც დაკავშირებული იყო რეფორმების მეორე ტალღასთან. კერძოდ, 2005 წელს მიღებული ახალი საგადასახადო კოდექსით შემცირდა საგადასახადო განაკვეთები და იმ გადასახადების რაოდენობა, რომლითაც ბიზნესი და ინდივიდები იბეგრებოდნენ. 2006 წელს მიღებული საბაჟო კოდექსით შემცირდა საბაჟო კატეგორიები და ექსპორტისა და იმპორტის სატარიფო განაკვეთები, რამაც გაამარტივა ვაჭრობა და მოჰყვა ეკონომიკის გახსნილობის ზრდა. ბევრ სფეროში განსაკუთრებით შრომის რეგულირებასა და სავაჭრო რეჟიმების სფეროებში საქართველოს ერთ-ერთი ყველაზე ლიბერალური საკანონმდებლო ბაზა გააჩნია. მიუხედავად იმისა, რომ ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკა იყო წარმართებული ინვესტიციების მოზიდვის კუთხით, რომელიც ქმნიდა მოლოდინს, რომ პუი ხელს შეუწყობდა ახალი ცოდნის და ტექნოლოგიების შემოდინებას, ექსპორტის ზრდასა და დივერსიფიცირებას და ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას. თუმცა, ეს არ განხორციელდა იმ მასშტაბით, რომ ხელი შეეწყო გრძელვადიანი მდგრადი ეკონომიკური ზრდისთვის. კერძოდ, კაპიტალდაბანდება ისეთ დარგებში, როგორიცაა უძრავი ქონება და ქსელური ინდუსტრია დადებით გავლენას ახდენს ქვეყნის ინფრასტრუქტურაზე, მაგრამ წარმოებისა და ექსპორტის ხელშეწყობის თვალსაზრისით ნაკლებ ეფექტიანია და საკმარისად ვერ უზრუნველყოფს ადგილობრივი ფირმების საკუთრების უპირატესობის გაუმჯობესებას. ამგვარად შეიძლება ითქვას, რომ ამჟამად საქართველოში შემოსული საინვესტიციო ნაკადები ფრაგმენტული და ნაკლებად მდგრადია რაც ხელს არ უწყობს მწარმოებლურობის, ადგილობრივი კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობის და შესაბამისად, გრძელვადიანი ეკონომიკური ზრდის საფუძვლის შექმნას.

ქართული ფირმების O-ს უპირატესობა

პუი-ის გავლენა მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაზე აიხსნება მთლიანი ფაქტორული ან შრომის მწარმოებლურობით (Kokko, 1994), ადგილობრივ დარგებზე გარე ეფექტის

შექმნით (Coe, 1997), და ადგილობრივი ფირმების მიერ ექსპორტის ზრდით (Charaia V., The Role of Multinational Enterprises› Investments in Emerging Country›s Economic Development, Case of Georgia, 2017). მრავალი მკვლევარის აზრით ადგილობრივი ფირმების მოდერნიზებაზე პუი ინვესტიციების გავლენის ხარისხი დამოკიდებულია ადგილობრივ და უცხოურ ფირმების ურთიერთქმედებაზე და მიმღები ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონეზე. რაც მაღალია უცხოური ფილიალების ადგილობრივი დამატებული ღირებულების წილი მით უფრო მაღალია მოსალოდნელი გავლენა. ფილიალების საქმიანობის გავლენა ძლიერია იმ მიმღებ ქვეყანაში, რომელსაც საკმარისად აქვს განვითარებული L და O–ს უპირატესობა და მოიცავს ტექნოლოგიების და მშთანთქმელ შესაძლებლობას (Kokko Ari, 1994), ადამიანურ კაპიტალს (Borensztein, 1998), ეკონომიკურ სტაბილურობასა და ეკონომიკის გახსნილობას (Bengoa, 2003), ადგილობრივი ფირმების შესაძლებლობას (Rodriguez-Clare).

საქართველოში შრომის მწარმოებლურობისა და მთლიანი მწარმოებლურობის ზრდა 2002–2010 წლებში იყო პოზიტიური და მაღალი, გარდა 2008–2009 წლებისა, როდესაც ადგილი ჰქონდა ამ მაჩვენებლების მკვეთრ დაცემას. მაშინ როდესაც რეკორდული ზრდა უკანასკნელი ათწლეულების განმავლობაში იყო ძლიერი, ფაქტორები რომელიც განაპირობებდა ამ ზრდას ნაკლებად შესაძლებელია ყოფილიყო მდგრადი მომდევნო წლების ზრდისათვის (Document of the World Bank., 2013)

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველომ მიიღო სარგებელი მწარმოებლურობის მკვეთრი გაუმჯობესებით, რომელიც არის დამახასითებელი გარდამავალი ტიპის ქვეყნებისათვის, საბაზრო რეფორმების განხორციელების შემდეგ მწარმოებლურობა ძირითადად არა სავაჭრო სექტორში გაიზარდა (მაშინ როდესაც ექსპორტის კონკურენტუნარიანობა და ხარისხის სტანდარტი სტაგნაციაში იმყოფება). ფირმის დონეზე მწარმოებლურობას ზრდის მნიშვნელოვანი ფაქტორები მრეწველობაში, რომელიც მოიცავს ალოკაციურ ეფექტიანობას და მწარმოებლურობას ფირმის სასიცოცხლო ციკლის ფარგლებში, ასევე არ არის საკმარისად გამოყენებული.

საქართველოში 2004 წლიდან, მკვეთრი ზრდა მნიშვნელოვან წილად სტიმულირებული იყო კაპიტალის შემოდინებით და არა სავაჭრო სექტორით. შესაბამისად ქვეყანა დგას მდგრადი განვითარების გამოწვევის წინაშე. 2004 წლიდან განხორციელებულმა სტრუქტურულმა რეფორმებმა უზრუნველყვეს ბიზნეს გარემოს გაუმჯობესება, ვაჭრობის ლიბერალიზაცია, ინფრასტრუქტურის მოდერნიზება და ადმინისტრირების გაძლიერება, რომელმაც ხელი შეუწყო საშუალოდ 9,3%–იან ზრდას 2004–2007 წლებში. ხოლო პუი–ს შემოდინება, რომელიც 2007 წელს მშპ–ის 16.5%–ს შეადგენდა განპირობებული ადგილმდებარეობის უპირატესობის გაუმჯობესებით და ხელსაყრელი გლობალური ეკონომიკური მდგომარეობით იყო საქართველოში ეკონომიკური ზრდის განმსაზღვრელი ფაქტორი მოცემულ პერიოდში. 2008–2009 წლების ეკონომიკური დაცემის შემდეგ ფისკალური სტიმულები და გლობალურ ბაზრებზე მდგომარეობის გაუმჯობესებამ უზრუნველყო წლიური 6.5%–იანი ზრდა 2010–2012 წლებში. თუმცა მკვეთრი ზრდის მდგრადობა საშუალო ვადიან პერსპექტივაში არის ძირითადი გამოწვევა საქართველოსათვის.

2004–2012 წლებში ზრდა მნიშვნელოვან წილად განპირობებული იყო მომსახურების, მშენებლობისა და არა სავაჭრო სექტორებით. მაშინ როდესაც სამრეწველო საქონლის ექსპორტი მცირე ტემპებით იზრდებოდა და მისი წილი მშპ–ში იყო უმნიშვნელო და მთლიანად ექსპორტის წილი ინარჩუნებდა მშპ–ის 40 პროცენტს. მაშინ როდესაც მიმდინარე საგადასახდელო დეფიციტი მცირდებოდა მშპ–ის 22 პროცენტიდან 2008 წელს და 2010–2012 წლებში ინარჩუნებდა მშპ–ის 10–12 პროცენტს. ამგვარად, მდგრადი განვითარება და ქართული ფირმების საკუთრების უპირატესობის გაუმჯობესება მოითხოვს ინვესტიციების მოცულობისა და მწარმოებლურობის ზრდას, რაც ადგილმდებარეობის უპირატესობის გაუმჯობესებით მიიღწევა.

ექსპორტისა და სავაჭრო სექტორის წვლილის სიმცირე, ზრდასა და მწარმოებლობაში 2004 წლიდან – არის სერიოზული საკითხი, რომელიც ამ ტენდენციის მდგრადობას ეხება. თუმცა, მიუხედავად იმისა, რომ უკანასკნელი ათწლეულების განმავლობაში (მოყოლებული 2004 წლიდან), საქართველოში ზრდა უფრო სწრაფი იყო ვიდრე საშუალოდ აზიის განვითარებადი, ევროპისა და ცენტრალური აზიის ქვეყნებში (ქვეყნებს შორის სადაც ნავთობი არა იწარმოება), ექსპორტის წილი მშპ–ში საქართველოში ძალზე მცირეა.

საქართველოს ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურა მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა უკანასკნელი ათწლეულების განმავლობაში და მასში რესურსებზე დაფუძნებული პროდუქტები ჭარბობს, ისეთები როგორიცაა: ფეროშენადნობები და სასარგებლო წიაღისეული, მაშინ როდესაც დასაქმების გენერირებადი გადამამუშავებელი პროდუქტების წილი – მცირეა. ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებისაგან განსხვავებით საქართველო ჯერ კიდევ ვერ აღწევს წარმატებას ვერტიკალურად ინტეგრირებული საერთაშორისო საწარმოო ქსელში ჩართვის გზით. საქართველოს საექსპორტო კალათის ხარისხი და კონკურენტუნარიანობა ასევე არ არის განვითარებული (ამოქმედებული) უკანასკნელი ათწლეულების განმავლობაში და ქართული ფირმების ახალ საექსპორტო ბაზრებზე გასვლის ალბათობა არის მნიშვნელოვნად დაბალი ვიდრე სხვა ევროპისა და აზიის ქვეყნების.

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოში უკანასკნელი ათწლეულის განმავლობაში პროგრესი შესამჩნევია, როგორც საკუთრების უპირატესობის გაუმჯობესების, ასევე ადგილმდებარეობის უპირატესობის გაუმჯობესების კუთხით ის ჯერ კიდევ მიეკუთვნება დაბალ შემოსავლიან ქვეყანათა რიცხვს ევროპისა და აზიის რეგიონში, სადაც მშპ–ის დონე კვლავ დაბალია 1990 წლის დონესთან შედარებით. მაშინ როდესაც საქართველოში უკანასკნელ პერიოდში ადგილი ჰქონდა ზრდას მისი მდგრადობის ძირითად წყაროს წარმოადგენს რამდენიმე მიზეზი: ა) 2004–2012 წლებში ზოგადი ზრდა მომსახურების, მშენებლობის და არა სავაჭრო სექტორებით იყო განპირობებული. ბ) 2004–2012 წლებში ზრდა ძირითადად განპირობებული იყო მთლიანი

ფაქტორული მწარმოებლურობის სწრაფი ზრდით, რომელსაც თავის მხრივ მდგრადი ზრდის ინიცირება მოჰყვებოდა გარდამავალ ქვეყნებში. დროთა განმავლობაში ამგვარი მთლიანი ფაქტორული მწარმოებლურობა და მაღალი განაკვეთის მდგრადობის უზრუნველყოფა რთულია. გ) 2004 წლიდან ინვესტიციების დიდი ნაწილი დაფინანსებული იყო იმ პუი-ის ნაკადების შემოდინებით, რომელიც შემცირდა კრიზისის პერიოდში. ეროვნული დაგროვების ნორმა ასევე დაბალია, რომელიც წარმოადგენს გამოწვევას მდგრადობის კუთხით.

ქართული ფირმების საკუთრების უპირატესობა, ასევე განისაზღვრება დანახრჯების დონით კვლევასა და განვითარებაში. საქართველოში წარმოებულ საქონელს აქვს დაბალი დამატებული ღირებულება. ამის მიზეზი კი ტექნოლოგიური განვითარების და ინოვაციის დაბალი დონეა. ქვეყანაში ინოვაციის დონე ჯერ ისევ არადამაკმაყოფილებელია და დაბალია როგორც სახელმწიფო, ასევე კერძო სექტორისთვის, რაც ასახულია სხვადასხვა საერთაშორისო შეფასებასა და რეიტინგში. ინოვაციის გლობალურ ინდექსის 2015 წლის მაჩვენებლის მიხედვით საქართველო მსოფლიოში 73-ე ადგილზეა, გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსის მიხედვით (GCI) 2015-2016 წლის მდგომარეობით, საქართველო 148 ქვეყანას შორის შემდეგ პოზიციებს იკავებს:

- ინოვაციის განხორციელების შესაძლებლობების მაჩვენებელი – 121-ე ადგილი;
- კომპანიების დანახარჯები კვლევასა და განვითარებაზე (R&D) – 127-ე ადგილი.

დაბალია როგორც თანამედროვე ტექნოლოგიებზე ხელმისაწვდომობა, ასევე ტექნოლოგიური განვითარების დონე. ამავე ინდექსის მიხედვით, საქართველოს აქვს შემდეგი მაჩვენებლები:

- უახლესი ტექნოლოგიების ხელმისაწვდომობა – მე-97 ადგილი;
- ახალი ტექნოლოგიების დანერგვა კომპანიების მიერ – 103-ე ადგილი.

ასევე არადამაკმაყოფილებელია ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის დონე, რაც ერთერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია ინოვაციების განხორციელებისთვის. საქართველო ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის კომპონენტით 101-ე ადგილზეა.

L-ის უპირატესობა

ხელსაყრელი სამეწარმეო და საინვესტიციო გარემო მნიშვნელოვნად მოქმედებს ადგილმდებარეობის უპირატესობასა და მწარმოებლობაზე, რამდენადაც პირდაპირ ზეგავლენას ახდენს კერძო სექტორში რესურსების ეფექტიან განაწილებაზე. ადგილმდებარეობის უპირატესობის გარკვეულ გაუმჯობესებას აქვს ადგილი 2004 წლიდან, როდესაც დაიწყო ეკონომიკის ლიბერალიზაციისკენ მიმართული რეფორმების ტალღა (Charaia V., 2017). აღნიშნულ რეფორმებს მოჰყვა ბიუროკრატიული ბარიერების აღმოფხვრა და საგადასახადო ტვირთის შემცირება, რაც აისახა მსოფ-

IDP: საქართველოს საინვესტიციო განვითარების სტადიები					
	I სტადია	**II სტადია**	**III სტადია**	**IV სტადია**	**V სტადია**
საქართველოს ეკონომიკა	**1994-2003**	**2004-**	-	-	-
NOI პოზიცია	• შემომავალი პუი ან არ არის ან მცირე რაოდენობითაა • **NOI პოზიცია - ნეგატიური**	• პუი-ს ზრდადი ნაკადები • გასული პუი-ს მცირე ნაკადები • **NOI პოზიცია - ძალზედ ნეგატიური**	• შემოსული პუი-ის ზრდადი ნაკადები • გასული პუი-ის ზრდადი ნაკადები • **NOI პოზიცია უმჯობესდება და ნაკლებად**	• პუი-ის ნაკადების ექსპორტის ზრდა: • გასული პუი-ს ნაკადები აჭარბებს შემოსულ პუი-ს ნაკადებს • **NOI პოზიცია - დადებითი**	დაბალანსებული შემოსული და გასული პუი-ს ნაკადები; ქვეყნებს შორის ურთიერთ ჩამთრევი ინვესტიციების არსებობა **NOI პოზიცია - ნულთან მერყეობს**
ეკონომიკის სტრუქტურა	პირველადი სექტორი → ეცემა იზრდება → სამრეწველო სექტორი → მცირდება მომსახურების სექტორი → იზრდება				
OLI	• L-ის უპირატესობა შეზღუდულია და შემოიფარგლება ბუნებრივი რესურსების არსებობით. • ქართულ ფირმებს არ გააჩნიათ O-ს უპირატესობა	• L-ის უპირატესობა შედარებით უმჯობესდება რეფორმების მეორე მეორე ტალღის დაწყებით. • მცირედი უმჯობესდება ქართული ფირმების O-ს უპირატესობა			
დარგის მოდერნიზება და ადგილობრივი პირობები	ფაქტორებზე ორიენტირებული განვითარება	ინვესტიციებზე ორიენტირებული განვითარება	ინოვაციებზე ორიენტირებული განვითარება	• კეთილდღეობაზე ორიენტირებული განვითარება • L-ის უპირატესობა არის ძლიერი • O-ს უპირატესობა არის ძლიერი	
პუი-ის მოტივაცია	• უპირატესად ბუნებრივ რესურსების მაძიებელი პუი	• ბუნებრივი რესურსების მაძიებელი პუი; • ბაზრის მაძიებელი პუი-ს ზრდადი ნაკადები	• ბაზრის მაძიებელი პუი • ეფექტიანობის მაძიებელი პუი-ის ზრდადი ნაკადები მრეწველობაში	• ბაზრის მაძიებელი პუი • ეფექტიანობის მაძიებელი პუი-ის • სტრატეგიული აქტივების მაძიებელი პუი	

ლიო ბანკის ანგარიშებში. ამჟამად საქართველო ბიზნესის კეთების სიმარტივის მაჩვენებლით 185 ქვეყანას შორის მე–8 ადგილს იავებს. მიუხედავად ამისა L–ის უპირატესობის გაუმჯობესების კუთხით ქვეყანას გააჩნია პრინციპული ხასია–თის პრობლემები ცალკეულ სფეროში, რაც ხელს უშლის როგორც ადგილობრივი ფირმების საკუთრების (O–ს) უპირატესობის ამაღლებას, ასევე ეფექტიანობის მაძიებელი პუი–ის ნაკადების შემოდინებას. დღეისათვის ერთ–ერთ მნიშვნელოვან პრობლემას წარმოადგენს თავისუფალი კონკურენციის უზრუნველყოფა, ასევე, გამოწვევად რჩება არახელსაყრელი ინსტიტუციონალური გარემო, კერძოდ გადახდის უუნარობასთან, კომერციული დავების გადაჭრასა და ბიზნესის წარმოებასთან დაკავშირებული სხვა საკითხები. სამეწარმეო და საინვესტიციო გარემოს კუთხით არსებულ პრობლემებზე მიუთითებს სხვადასხვა საერთაშორისო შეფასება და ანგარიში. კერძოდ, გლობალური კონკურენ–ტუნარიანობის ინდექსში 2015–2016 წლის მონაცემების მიხედვით, საქართველოს აქვს შემდეგი მაჩვენებლები:

- საკუთრების უფლებების დაცვა – 58–ე ადგილი;
- დავების გადაჭრის სამართლებრივი ჩარჩოს ეფექტიანობა – 92–ე;
- ანტიმონოპოლიური პოლიტიკის ეფექტიანობა – 138–ე;
- ადგილობრივი კონკურენციის ინტენსივობა – 123–ე;
- ბაზარზე დომინირების მასშტაბები – 119–ე.

ყოველივე ზემოთ ჩამოთვლილი გამოწვევები ხელს უშლის OLI–კონფიგურაციის ცვლილებას ქვეყნის საინვეს–ტიციო პოზიციის გაუმჯობესებას და საინვესტიციო განვი–თარების ახალ სტადიაზე გადასვლას.

BIBLIOGRAPHY:

Barry, F. H. (2003). Outward FDI and the investment development path in a late-industrialising economy:evidence from Ireland. Regional Studies , 37(4), 341-349.

Bengoa, M. a.-R. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America. European Journal of Political Economy , 19(3), 529-545.

Borensztein, E. J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? Journal of International Economics, 45(1), 115-135.

Buckley, P. J. (1998). The investment development path: the case of Portugal. UNCTAD. 7, pp. pp. 1-15. United Nations.

Charaia V. (2014). Local Investment Climate and the Role of (Sustainable) FDI: The Case of Georgia. International Journal of Economics and Management Engineering, Vol:8, No:2. , 549-552.

Charaia V. (2017). The Role of Multinational Enterprises› Investments in Emerging Country›s Economic Development, Case of Georgia. International Journal of Economics and Management Engineering. Vol:11, No:3. , 43, 721-724.

Coe, D. T. (1997, (January)). NorthSouth South R&D spillovers. The Economic Journal , 134-149.

Document of the World Bank. (2013). Georgia: Sustaining Rapid Economic Growth. Country Economic Memorandum. World Bank.

Dunning J.H. (2002). Theories and Paradigms of International Business Activity. 1, 104-105.

Dunning, J. H. (1981). Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or development approach. Journal of International Business Studies , 117, 30-64.

Durán, J. J. (2001). he investment development path: a new empirical approach and some theoretical issues”. Transnational Corporations , 10(2), 1-34.

Durán, J. J. (2001). The investment development development path:a new empirical approach and some theoretical issues”., 10(2), pp. 1-34.

Durán, J. J. (2001). The investment development path: A new empirical. Transnational Corporations , 1-34.

Kokko Ari. (1994). Technology, market characteristics, and spillovers. Journal of Development Economics , 43(2, 279-93.

Kokko, A. (1994). Technology, market characteristics, and spillovers. Journal of Development Economics , 43(2), 279-93.

Narula, R. (1996). Multinational Investment and Economic Structure:Globalisation and Competitiveness.

Rodriguez-Clare, A. Multinationals, linkages, and economic development. American Economic Review , 86(4), 852-873.

Scott-Kennel, J. E. (2005). Foreign direct investment and inter-firm linkages: Exploring the black box of the investment development path. UNCTAD/ITE/IIT/. 14, pp. 105-137. New York and Geneva: United Nations.

OLI PARADIGM AND INVESTMENT POSITION OF GEORGIA

DAVID SIKHARULIDZE
PhD, Associated Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
davit.sikharulidze@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.010

VAKHTANG CHARAIA
PhD, Associated Professor
Grigol Robaqidze University, Georgia
vakhocharaia@gmail.com

KEYWORDS: FOREIGN DIRECT INVESTMENTS, GEORGIAN ECONOMY, OLI PARADIGM, INVESTMENT POSITION

SUMMARY

The article focuses on the role of FDI in Georgia's economic development. Based on Investment Development Path, research shows that Georgia is on the second level of its development (see chart 1), which means that inflow investments are prevailing on outflow investments and the country is still progressing based on non-modern technologies based economy. It can largely explain the role of the Government of Georgia in the evolution of the competitiveness of Georgian enterprises and of Georgia as a production location. It also predicts the direction of Georgian outward FDI to neighbor countries and highlights the relevance of the two-way relationship between inward FDI and the upgrading of the country's location advantages, on the one hand, and with the development of domestic firms' ownership advantages on the other hand.

Attracting FDI to Georgia is an issue of major importance nowadays. Georgia has a lot of advantages to promote its economy; however, the small efforts done for the promotion of local savings to transform it to the investments is hinder the economic development of the country. Foreign Direct Investment works as a locomotive to enlarge the transfer of technology, skills and access to export markets. It can decrease unemployment and increase employment; contribute to a higher GDP through higher levels of productivity.

მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი და ადამიანის მოდელი ორთოდოქსალურ ეკონომიკურ თეორიაში

თამილა არნანია-კეპულაძე
პროფესორი
აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
tamila.arnania@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.011

საკვანძო სიტყვები: ეკონომიკური ადამიანი, ეკონომიკური ქცევა, მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი, ადამიანის მოდელი, ორთოდოქსალური ეკონომიკური თეორია

შესავალი

დღეს სულ უფრო ნათელი ხდება, რომ ქვეყნის ეკონომიკური განვითარება ბევრად არის განპირობებული ეკონომიკის მიკრო–დონეზე ფუნქციონირების თავისებურებებით და იმ გადაწყვეტილებებით, რომლებსაც იღებენ ცალკეული ეკონომიკური სუბიექტები. ასეთი შეხედულება განსაკუთრებით აქტუალური გახდა ე.წ. „ლუკასის კრიტიკის" („Lucas critique", 1976წ.) შედეგად. რობერტ ლუკასის (Robert Lucas, დაიბ. 15.09.1937) თანახმად, მაკროეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებისას მნიშვნელოვანია ისეთი „სიღრმისეული პარამეტრების" გათვალისწინება, როგორიცაა ინდივიდუალური ქცევა და სწორედ ამ უკანასკნელის გათვალისწინებით უნდა იქნას განსაზღვრული ეკონომიკური პოლიტიკის მოსალოდნელი შედეგები [8]. ინდივიდუალური ქცევა წარმოგვიდგება ეკონომიკური მოვლენების არსის გაგების ძირითად ელემენად. ასეთი მიდგომიდან გამომდინარე, განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს ადამიანთა ეკონომიკური ქცევის ბუნების გაგება და განსაზვრა.

თანამედროვე ეკონომიკური მეცნიერება არ იძლევა ეკონომიკური ქცევის უდაო და სრულყოფილ განმარტებას და ეკონომიკურ თეორიაში დღემდე არ არსებობს ცალსახად ჩამოყალიბებული, საყოველთაოდ აღიარებული და უალტერნატივო ადამიანის მოდელი.

მეცნიერები ავლენენ ადამიანის ეკონომიკური ქცევისა და მისი მახასიათებლების მიმართ მიდგომათა არაერთგვაროვნებას და ადამიანთა ქცევის შესწავლის პროცესში ეფუძნებიან განსხვავებულ მეთოდოლოგიურ დებულებებს.

თანამედროვე ეკონომიკურ თეორიაში, მისი საკმაოდ მრავალრიცხოვანი სკოლების, მიმართულებებისა და ქვემიმართულების არსებობის მიუხედავად, გამოიყოფა ადამიანის დომინირებადი მოდელი, რომელიც წარმოადგენს თავისებურ საორიენტაციო და შესადარებელ მოდელს ყველა სხვა დანარჩენი ეკონომიკური სკოლებისა და მიმართულებებისთვის – ეს არის კლასიკური ეკონომიკური სკოლის ფარგლებში ჩამოყალიბებული და ნეოკლასიკური სკოლის ფარგლებში განვითარებული ეკონომიკური ადამიანის – "Homo Economicus"–ის – მოდელი. სწორედ ეს მოდელი ითვლება თანამედროვე ეკონომიკური მეცნიერების „მეინსტრიმის" ("Mainstream economics") ანუ ორთოდოქსალური ეკონომიკური თეორიისა და ეკონომიკური აზრის დომინირებადი მიმართულების ერთ–ერთ ფუძემდებლურ დოგმად, რომლის საფუძველზე კლასიკურმა თეორიამ ფორმალიზაციის უმაღლეს დონეს მიაღწია.

1. ორთოდოქსალური ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური მეინსტრიმი

ზოგადად, „Mainstream economics" – ეს არის ისტორიული კატეგორია, რომელიც ახასიათებს ეკონომიკური თეორიის განვითარების გარკვეულ ეტაპს და გამოხატავსამ ისტორიულ პერიოდში ფართოდ გავრცელებულ და აღიარებულ ეკონომიკურ შეხედულებათა სიტემას, რომლისთვის დამახასიათებელია მეთოდოლოგიურად ხელოვნურად შექმნილი ენის, ეკონომიკური მეცნიერების ე.წ. „შიგა" ენის (სხვაგვარად, „მეცნიერების მეტა–ენის"ანუ „მეორე რიგის" თეორიული ენის) ჩამოყალიბება და რომელიც შესაძლებელს ქმნის ეკონომიკური მოვლენების თეორიულ დონეზე გააზრებას, გაანალიზებასა და გადმოცემას.

თანამედროვე ეტაპზე "Mainstream economics" წარმოდგენილია ნეოკლასიური ეკონომიკური მიდგომით, რომელიც ჩამოყალიბდა მარჟინალისტური რევოლუციის პერიოდში.თანამედროვე მეინსტრიმეკონომიკას საფუძვლად უდევს მთელი რიგი ექსპლიციტური (ლათ. explicite – ღია, აშკარა ანუ ღიად გამოხატული, გარე) და იმპლიციტური (ლათ. Implicitum, ინგლ. Implicit, ფრანგ. implicite ანუ ფარული, ნავარაუდევი, არ დასახელებული) წინაპირობა.

ტრადიციულ მეინსტრიმ ეკონომიკის წარმომადგენლებს, ანუ ეკონომისტ–ნეოკლასიკოსებს, აერთიანებს ეკონომიკური პროცესების კვლევის საერთო მეთოდოლოგია, რიმელიც ეფუძნება ისეთ პრინციპებს, როგორიცაა ეკონომიკური ლიბერალიზმი, კონკურენციისა და საბაზრო წონასწორობის აპრიორი აღიარება, რაციონალურობისა და სარგებლიანობის მაქსიმიზირება. თუმცა დღეისათვის ჩამოყალიბდა განსხვავებული მოსაზრებებიც, რომელთა თანახმად თანამედროვე მეინსტრიმს მიეკუთვნება ნეოკეინზელობა და ახალი ინსტიტუციონალური ეკონომიკა. ამ სკოლების წარმომადგენლებს აერთიანებს ადამიანის (ან განზოგადებულად – ეკონომიკური სუბიექტის, ინდივიდუალური ეკონომიკური აგენტების, მათ შორის სახელმწიფოს) ქცევისადმი ოპტიმიზაციის პრინციპების მისადაგება. არსებობს მოსაზრება, რომ ის განსხვავებები, რომლების ეკონომიკური მეცნიერების წამყვან (ნეოკლასიკური, კეინზური და ინსტიტუციონალური) სკოლებს შორის არსებობდა

მათი აღმოცენებისა და მე-20 საუკუნეში მათი თანაარსებობის პერიოდში, 21-ე საუკუნეში მნიშვნელოვან წილად აღმოფხვრილ იქნა და ჩამოყალიბებდა „ახალი მეინსტრიმ ეკონომიკა“ („New mainstream economics”). ამასთან, „ახალი მეინსტრიმ ეკონომიკა“ არ ღალატობს ტრადიციას და მის ფარგლებშიც ნეოკლასიკური მიმართულება კვლავინდებურად წამყვან პოზიციებს იკავებს. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ „ახალი მეინსტრიმ ეკონომიკის“ ჩამოყალიბების საკითხი არ არის მარტივი და ასეთი შეხედულებაარარისუალტერნატივო.საკმარისიაგავიხსენოთ, პირველ რიგში, „ნეოკლასიკური სინთეზი“, რომლის ძირითადი პრინციპი იყო შემოთავაზებული ჯერ კიდევ 1937 წელს **ჯონ რიჩარდ ჰიკსის** (John Richard Hicks, 1904-1989) მიერ, ხოლო ათი წლის შემდეგ, 1947 წელს, საბოლოო სახე მიიღო **პოლ ენტონ სამუელსონის** (Paul Anthony Samuelson, 1915-2009) „ეკონომიკური ანალიზის საფუძვლებში“, შემდგომში კი, ანუ მე-20 საუკინის 40-ანი წლების დამლევსა და 50-ან წლებში ასახა კეინზური ეკონომიკური თეორიის ჩართვა ნეოკლასიკურ დოქტრინაში. მოგვიანებით კი, ანუ მე-20 საუკინის 50-60 წლებში, კეინზელობის ერთ-ერთმა მიმართულებამ – ორთოდოქსურმა კეინზელობამ – დაიკავა წამყვანი პოზიცია ეკონომიკურ მეცნიერებაში და გამოვიდა „მეინსტრიმ ეკონომიკის“ როლში. მაგრამ მან ვერ შეძლო თავისი პოზიციის დიდი ხნით შენარჩუნება და გასული საუკუნის 70-ან წლებში შეცვლილი იქნა ორთოდოქსალური მონეტარიზმით და ნეოკლასიკური მაკროეკონომიკით. თავისი პოზიციის დაბრუნება კეინზელობამ შეძლო მხოლოდ 2008 წლის კრიზისის შემდეგ, მაგრამ ისევ მეინსტრიმის (თუმცა ამჯერად უკვე „ახალი მეინსტრიმ ეკონომიკის“) ფარგლებში. განსხვავებული „ბედი“ ეწია ინსტიტუციონალურ ეკონომიკას, როცა მე-20 საუკუნის 80-ან წლებში ის შევიდა მეინსტრიმ ეკონომიკაში ნეოკლასიკური თეორიის ინსტრუმენტარის, მ.შ. ნეოკლასიკური თეორიის მეცნიერების მეტა-ენის, ათვისების წყალობით.

ამასთან, თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებაში არსებული თეორიების მრავალსახეობის, მათი კლასიფიკაციის სირთულისა და თანამედროვე ეკონომიკური კვლევების კერძო პრობლემებზე კონცენტრირების გამო, ზოგჯერ გამოთქვამენ მოსაზრებას, რომ ეკონომიკურმა მეინსტრიმმა დაკარგა თავისი როლი, რომ მან საერთოდ შეწყვიტა თავისი არსებობა. ამგვარი შეხედულებები არ ითვალისწინებენ იმ ობიექტურ გარემოებას, რომ დღემდე შენარჩუნებულია ის მეთოდოლოგიური მიდგომები, რომლებიც ემყარებიან ეკონომიკური აგენტების ოპტიმიზაციურ ქცევას, რომლის კვლევა ხორციელდება სარგებლიანობის ფუნქციის მაქსიმიზაციის და დანახარჯების ფუნქციის მინიმიზაციის საფუძველზე. ოპტიმიზაციური ქცევა და წონასწორული მიდგომა, როგორც ეკონომიკური კვლევის ძირითადი მეთოდი, ერთი მხრივ, და მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი, როგორც ეკონომიკური თეორიის მეთოდოლოგიური ბირთვის ძირითადი კონცეპტუალური და ფუძემდებლური პოსტულატი, მეორე მხრივ, კვლავინდებურად რჩებიან თანამედროვე ეკონომიკის მეინსტრიმის წამყვან პრონციპებად. მაგრამ ეს სრულიად არ ნიშნავს, რომ ყველა ეკონომისტი ეთანხმება ამ პრინციპებს. ეკონომიკურ მეინსტრიმს და მის ორთოდოქსალურ თეორიას ეწინააღმდეგება ე.წ. ჰეტეროდოქსალური ეკონომიკური თეორია, რომელიც არ ეფუძნება და არ ცნობს „ორთოდოქსალური თეორიის ცხოვრებისაგან შორს მდგარ საწყის წინაპირობებს“ [4, გვ. 295]. ეკონომიკის ჰეტეროდოქსალური მიმართულება უარყოფს ოპტიმიზაციის, წონასწორობისა და მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმის პრინციპს და ავითარებს საკუთარ ხედვას ეკონომიკური პროცესების კვლევისა და ადამიანი ქცევის მიმართ.

2. ორთოდოქსალური ეკონომიკური თეორია და მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი

თანამედროვე ეკონომიკური თეორიის მეინსტრიმი ეყრდნობა ისეთ ფუძემდებლურ პოსტულატს, როგორიცაა მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი.

მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი წარმოადგენს მეინსტრიმ ეკონომიკის მეთოდოლოგიური ბირთვის (hard core) ძირითად კონცეპტუალურ და ფუძემდებლურ პოსტულატს. ითვლება, რომ მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმზე დამყარებული შეხედულებათა სისტემა, რომელიც ახასიათებს ორთოდოქსალურ ეკონომიკას, თავისი ფესვებით **ალფრედ მარშალის** (Alfred Marshall, 1842-1924) „ეკონომიკის პრინციპებიდან“ ამოდის, ხოლო მე-20 საუკუნის შუა პერიოდიდან ამ შეხედულებათა სისტებას უკვე იზიარებდა არა მხოლოდ ნეოკლასიკური სკოლის ეკონომისტთა უმრავლესობა, არამედ ამათუ იმ დონით სხვა სკოლების წარმომადგენლებიც.

მიუხედავად მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმის ფართო აღიარებისა, დღემდე არ არსებობს მისი ცალსახა განსაზღვრა. თუმცა, თუ შევაჯამებთ მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმის დღეისთვის არსებულ განმარტებებს, შეიძლება გამოვყოთ საერთო მნიშვნელი, როგორიცაა ეკონომიკური მოვლენების ახსნა ეკონომიკური სუბიექტების ინდივიდუალური ქცევის საფუძველზე.

ჰოლანდიური წარმოშობის ამერიკელი ეკონომისტი, ცნობილი მეცნიერი და ეკონომიკური აზრის ისტორიის პროფესორი **მარკ ბლაუგი** (Mark Blaug, 1927-2011) თავის ნაშრომში „ეკონომიკური მეცნიერების მეთოდოლოგია ან როგორ ხსნიან ეკონომისტები“ განსაზღვრავდა მეთოდოლოგიურ ინდივიდუალიზმს, როგორც წარმოდგენას იმის შესახებ, რომ ყველა სოციალური მოვლენა შეიძლება იქნას დაყვანილი ინდივიდუალურ ქცევამდე [1; 14,გვ.320].

ანალოგიურ შეხედულებას მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმის თაობაზე იზიარებდა აგრეთვე მე-20 საუკუნის ერთ-ერთი გავლენიანი ფილოსოფოსი, ავსტრიასა და ბრიტანეთში მოღვაწე სოციოლოგი **კარლ პოპერი** (Karl Raimund Popper, 1902-1994). თავის ორ ტომად გამოცემულ ნაშრომში „ღია საზოგადოება და მისი მტრები“ (“Open Society and its Enemies”) კ.პოპერი წერდა, რომ „ყველა სოციალური მოვლენა და განსაკუთრებით სოციალური ინსტიტუტების

ფუნქციონირება უნდა იქნას გაგებული, როგორც ადამიანთა ინდივიდების გადაწყვეტილების შედეგი" [9].

მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმის მიდგომიდან გამომდინარე, ინდივიდუალური ქცევა წარმოდგენილია, როგორც ეკონომიკური მოვლენების შინაგანი ბუნების გაგების ძირითადი მაჩვენებელი, როგორც ეკონომიკური მოვლენების შინაგანი ბუნების მთავარი ატრიბუტი. ამასთან, ეს ეკონომიკური მოვლენები განიხილება არა მარტო მიკრო, არამედ მაკრო დონეზე და ისეთი მაკროეკონომიკური პრობლემებიც, როგორიცაა უმუშევრობა, ინფლაცია და სხვ. აგრეთვე აიხსნება ინდივიდუალური ქცევის საფუძველზე [10, გვ. 670]. ანალოგიურ მოსაზრებას გამოთქვამენ სხვა მეცნიერებიც (იხ. 5; 8; 11 და სხვ).

ამასთან, ინდივიდის ქცევა ეფუძნება და აიხსნება იმ თავისებურებებით, რომლების „მიეწერება" ეკონომიკურ სუბიექტს. ანუ მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი ინდივიდის ქცევას ხსნის ეკონომიკური სუბიექტისათვის გარკვეულ „იმანენტურ" თვისებებით. ეკონომიკის სხვადასხვა სკოლის წარმომადგენლები სხვადასხვა ინტერპრეტაციას აძლევენ ინდივიდის (ეკონომიკური სუბიექტის) ქცევაზე მოქმედ მახასიათებლებს და ამ მრავალფეროვან შეხედულებებში ეკონომიკური სუბიექტი (ინდივიდი) წარმოდგენილია, როგორცადამიანის აბსტრაქტული მოდელი, რომელშიც ადამიანი მიისწრაფის საკუთარი კეთილდღეობის მიღწევისა და საკუთარი სარგებლიანობის ზრდისკენ.

მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი – ეს არის თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებაში ფართოდ გამოყენებადი ანალიტიკური ხერხი, რომელიც განიხილავს მიკრო და მაკრო დონეზე მოქმედ ეკონომიკურ აგენტებს, ანუ რაციონალური, დამოუკიდებელი (ავტონომიური) და თანასწორუფლებიანი „ეკონომიკური ატომების" ეკონომიკურ ქცევას და ამის საფუძველზე შეისწავლის და ხსნის ეკონომიკურ ცხოვრებაში მიმდინარე პროცესებს.

მეთოდოლოგიურ ინდივიდუალიზმზე დაფუძნებული შეხედულებათა (დოქტრინებისა და პოსტულატების) სისტემა ინარჩუნებს მყარ პოზიციებს ეკონომიკური მეცნიერების სივრცეში და დღემდე არ არის ჩამოყალიბებული მეტნაკლებად კარგად დამუშავებული და აღიარებული ალტერნატიული მეთოდოლოგიური მიდგომა, თუმცა ასეთ მცდელობებს ნამდვილად აქვს ადგილი. ორთოდოქსალური ეკონომიკური თეორიის ფარგლებში შექმნილი და ფართოდ გავრცელებული ადამიანის მოდელი დღემდე რჩება საყოველთაოდ აღიარებულად.

3. ადამიანის მოდელი და აკრონიმების მნიშვნელობა

ტრადიციული მიკროეკონომიკური ორთოდოქსალური თეორია განიხილავს ადამიანს (უფრო ზუსტად — ადამიანთა ქცევის აბსტრაქტულ მოდელს, რომელმაც „Homo Economicus"-ის ანუ „ეკონომიკური ადამიანის" სახელწოდება მიიღო), როგორც დამოუკიდებელს, ასოციალურ, ეგოისტურ, რაციონალურ არსებას, რომელსაც გააჩნია სტაბილური და ეგზოგენური უპირატესობები და რომელიც ყოველ კონკრეტულ მომენტში ფლობს სრულყოფილ ინფორმაციას არსებული ვითარებების შესახებ და საკუთარი ეგოისტური ინტერესების დაკმაყოფილების მიზნით ახორციელებს ამ ინფორმაციის გამოყენებას სარგებლიანობის მაქსიმიზირების მიზნით.

ეკონომიკური ადამიანის აღნიშვნისათვის გამოიყენება **უილიამ მაკლინგისა** (William H. Meckling, 1922-1998) და **კარლ ბრუნერის** (Karl Brunner, 1916-1989) მიერ [3; 6] შემოთავაზებულიაკრონიმიREMM("Resourceful,Evaluative, Maximizing Man" ანუ მოხერხებული, შემფასებელი, მაქსიმიზაციაზე მიმართული (ორიენტირებული) ადამიანი). ადამიანისადმი ამგვარი მიდგომა განიხილავს ადამიანს, როგორც „ჭკვიან მექანიზმს", რომელსაც ყოველთვის შეუძლია „გამოიმუშაოს" საკუთარი სარგებლიანობის მაქსიმიზაციაზე მიმართული იდეები.

მაკლინგისა და ბრუნერისმიერ შემოთავაზებული აკრონიმის REMM ნაირსახეობას წარმოადგენს სხვა აკრონიმი – RREEMM („Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man") [12; 13], რომელიც მაკლინგისა და ბრუნერის მიერ მოცემულ ადამიანის მახასიათებლებს ამატებს კიდევ ორ მახასიათებელს – „Restricted" ანუ „შეზღუდულს" და „Expecting" ანუ „მოლოდინში მყოფს".

აკრონიმებთან დაკავშირებით უნდა აღინიშნოს კიდევ ერთი მოდელი, რომელიც, ამჯერად, სოციოლოგიაში ჩამოყალიბდა და „სოციოლოგიური ადამიანის" სახელწოდება მიიღო.

ჰოლანდიელი სოციოლოგის **ს.ლინდენბერგის** (Siegwart Michael Lindenberg, დაიბ. 26.12.1941) [7] მიერ შემუშავებულია „სოციოლოგიური ადამიანის" ორი მოდელი [15, გვ.51-72]. ერთი მათგანი გამოისახება აკრონიმით SRSM ("Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man") ანუ სოციალიზირებული, როლის შემსრულებელი, სანქციებით შეზღუდული ადამიანი. ეს მოდელი ახასიათებს ადამიანს, როგორც გარკვეულ როლზე ორიენტირებულ, სოციალურად დეტერმინირებულ პიროვნებას, რომელსაც გააჩნია გარკვეული ვალდებულებები საზოგადოების თუ სხვა ადამიანების მიმართ. ამ მოდელში ადამიანის ქცევა მეტნაკლებად განსაზღვრულია იმ როლით, რომლის შესრულებაც მას უწევს. ამგვარი განსაზღვრულობა პროგნოზირებადს ქმნის პიროვნების ქცევას. მაგრამ იმ შემთხვევისთვის, თუ კი ადამიანი ამა თუ იმ მიზნის გამო „გადაუხვევს" მის მიერ შესასრულებელ როლს, ძალაში შედიან სანქციები, რომლებიც აკავებენ პიროვნებას საკუთარი როლის ფარგლებში.

„სოციოლოგიური ადამიანის" მეორე მოდელი გამოისახება აკრონიმით OSAM („Opinionated, Sensitive, Acting Man") ანუ საკუთარი შეხედულებების მქონე, მგრძნობიარე, მოქმედი ადამიანი. თვად ავტორი აკავშირებდა ამ მოდელს ემპირიულ სოციოლოგიასთან ანუ შეხედულებებზე, ცხოვრებისეულ პოზიციებზე დაფუძნებულ ქცევასთან. ამ მოდელის მიხედვით პიროვნება მოქმედებს საკუთარი შეხედულებების მიხედვით. მაგრამ ვინაიდან ეს პიროვნება არის მგრძნობიარე, მის შეხედულებებზე ადვილად ახდენს გავლენას გარე სამყაროში მიმდინარე მოვლენები.

როგორც ვხედავთ, ს. ლინდენბერგის მიერ შექმნილ „სოციოლოგიური ადამიანის" მოდელებს არაფერი საერთო არ გააჩნია ეკონომიკურ ადამიანთან და ამგვარად სოციოლოგიის ფარგლებში შემუშავებული წარმოდგენა ადამიანზე და მის ქცევაზე ავსებს და სრულყობს ეკონომიკური მეცნიერებაში შექმნილ ადამიანის მოდელს.

როგორც გერმანელი მეცნიერი რ. ბლუმი (Rodney Leland «Rod» Blum, დაიბ. 26.04.1955) აღნიშნავს, საზოგადოებრივი მეცნიერების ყოველ მიმართულებას გააჩნია საკუთარი „Homo logicus» [2] და დღეს ადამიანის ქცევა განიხილება, როგორც ინტეგ-რირებული თეორიული მიდგომის საფუძველი, რომელიც აერთიანებს ისეთ მეცნიერულ მიმართულებებს, როგორიცაა ეკონომიკა, სოციოლოგია, ფსიქოლოგია, ანთროპოლოგია, ფილოსოფია, თეოლოგია, კულტუროლოგია და სხვ.

დასკვნა

ადამიანის ქცევის მოდელი წარმოადგენს ფუძემდებლურ და სისტემაშემქმნელ ელემენტს თანამედროვე ეკონომიკური თეორიის ნებისმიერი მიმართულებისათვის. ყველა ეკონომიკური სკოლა ავითარებს ადამიანის ისეთ მოდელს, რომელიც ყველაზე საუკეთესოდ წარმოაჩენს ამ სკოლის, როგორც თეორიული სისტემის, წარმოდგენას იმაზე, თუ როგორ ფუნქციონირებს ან უნდა ფუნქციონირებდეს ეკონომიკა, თუ როგორ და რის საფუძველზე ვითარდება ან უნდა ვითარდებოდეს საზოგადოება და ამგვარად გამოხატავს ამ ეკონომიკური სკოლების თუ თეორიული სისტემების წარმომადგენელთა მსოფლმხედველობას საზოგადოების მოწყობასა და განვითარების შესაძლებლობებზე.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. **Blaug M.,** 1980, The methodology of economics, or How economists explain.
2. **Blum R.,** Die Zukunft, (1991) des Homo oeconomicus // Das Menschenbild der okonomischen Theorie / Hrsg. Von B. Biervert, M. Held. Frankfurt a. M.; New York.
1. **Brunner Karl, William H. Meckling,** 1977, The Perception of Man and the Conception of Government, Journal of Money, Credit and Banking Vol. 9, No. 1, Part 1 (Feb., 1977), pp. 70-85.
2. **Dequech David,** 2007, Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics, Journal of Post Keynesian Economics, Taylor & Francis Journals, vol. 30(2), pp. 279-302.
3. **Gintis H.,** 1987, Review on Analytical Marxism by John Roemer // The American Political Science Review, 81 (3), Sep., 1987, P. 983-985.
4. **Jensen M.C., Meckling, W.H.,** 1976, Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, 3, 305-360.
5. **Leibenstein H.,** 1976, Beyond the Economic Men: A New Foundation for Microeconomics. ISBN 9780674068926, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
6. **Lucas, Robert,** 1976, Econometric Policy Evaluation: A Critique, in Brunner, K. & Meltzer, A., The Phillips Curve and Labor Markets, vol. 1, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, New York: American Elsevier, ISBN 0444110070, Pp. 19–46.
7. **PopperK. R.,** 1945, Open Society and its Enemies, Vol. 1.
8. **Toboso F.,** Institutional individualism and institutional change: the search for a middle way mode of explanation. // Cambridge Journal of Economics, 25 (6), November, 2001.
9. **Udehn L.,** The Changing Face of Methodological Individualism. // Annual Review of Sociology, 2002, 28. P. 479–507.
10. **Автономов В. С.,** 1998, Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа.
11. **Автономов В. С.,** 1998, Модель человека в экономической теории и других социальных науках. В кн.: Истоки. Вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ. С. 24-71.
12. **Блауг М.,** Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. -М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. - 416 с., გვ.320.
13. **Бруннер К.,** 1993,Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества. THESIS. Т. 1. №. 3. С. 51-72.

METHODOLOGICALINDIVIDUALISM AND HUMAN MODEL IN ORTHODOX ECONOMIC THEORY

TAMILA ARNANIA-KEPULADZE
Professor
Akaki Tsereteli State University, Georgia
tamila.arnania@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.011

KEYWORDS: ECONOMIC MEN, ECONOMIC BEHAVIOR, METHODOLOGICAL INDIVIDUALISM, HUMAN MODEL, ORTHODOX ECONOMIC THEORY

SUMMARY

Today it is widely recognized that the economic development is largely determined by the decision taken by economic agents.

Modern economic science does not provide an undeniable and perfect definition of economic agents' economic behavior and a universally recognized and having no alternative model of human behavior is not yet formulated in the economic theory.

Scientists proceed from the different methodological approaches and use various characteristics for the development perceptions regarding human behavior.

Despite a large number of scientific schools, directions, and divisions of modern economic theory, there is a dominant model of human behavior which represents a specific orientation and comparable model for other economic schools – this is the model of Homo Economicus that arose within the classical economic theory and was developed by the neoclassical economic school. This model is considered to be one of the founding dogmas of the modern Mainstream Economics in which the classical economic theory has reached the highest level of formalization.

The given article considers the peculiarities and interconnections of orthodox economic theory and Mainstream Economics and mentions that along of evolution of their interrelations the optimization behavior, the principles of minimizing expenses and maximize of a profit still remain to be a general methodological approach.

The modern economic mainstream is based on the fundamental postulate such as methodological individualism that is most widely used an analytical method in modern economic science. According to methodological individualism, the human behavior is the main indicator of the nature of economic phenomena.

The traditional microeconomic orthodox theory considers human beings as independent, associative, selfish, and rational species, which have stable and exogenous preferences and in every particular moment have full information about the current situation and use the information in order to satisfy own egoistic interests with a purpose to maximize a benefit.

To define the model of economic men the acronym REMM (or «Resourceful, Evaluative, Maximizing Man») proposed by Karl Brunner and William H. Meckling is used. Based on the development of the acronym REMM the acronym RREEMM (or „Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man") was developed. Other models of human behavior were developed by a sociologist Siegwart Michael Lindenberg. He distinguishes two types of human behavior and presents them by acronyms SRSM (or "Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man") and OSAM (or "Opinionated, Sensitive, Acting Man").

The human behavior model is a fundamental and systematic element for any direction of the modern economic theory. Every economic school develops its own model of human behavior that best illustrates this school as a theoretical system.

THE IMPACT OF STRATEGIC PLANNING ON ORGANIZATIONAL PERFORMANCE THROUGH STRATEGY IMPLEMENTATION

TORNIKE KHOSHTARIA
European University, Georgia
tkhoshtaria@eu.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.012

KEYWORDS: BUSINESS STRATEGY, STRATEGIC MANAGEMENT, STRATEGY IMPLEMENTATION, ORGANIZATIONAL PERFORMANCE

Actuality of the research. Strategic management is a key factor of the success of any organization. At what degree managers pay attention to strategy formulation and its implementation is reflected on a company performance. worldwide experience shows, that successful companies have clearly formulated the strategic choice so they reach set goals step by step. In this way, they get desired results at local or international levels.

Theoretical basis of the work. Literature analysis showed that the main field of interest of strategic management is to answer the following question–what causes performance heterogeneity between the competitor organizations? (Rummelt, 1994). According to the existing point of view, heterogeneity in the performance indicators can be explained by strategic planning process, strategy formulation and the degree of planning strategy implementation (Minzberg, 1990; Parnell, 1997). Therefore, the impact of the above mentioned three factors on organizational performance is discussed in the following research. The organizational results are measured with two mechanisms - "Objective fulfillment" and "Relative competitive performance". The objective fulfillment shows how an organization manages to reach its outlined short-term or long-term goals, while "Relative competitive performance" show the degree of improvement or worsening the company's performance according to sales, profit, market share, etc.

The scientific novelty of the work. It is estimated, that the manufacturing companies' in Georgia, which are focused on a rational and comprehensive strategic planning have better results than those putting less emphasis on strategic planning. Also, it is empirically proved that the companies adopting rational and comprehensive strategic planning in Georgia do not focus on the degree of planning the strategy implementation.

Practical value of the work. The research results are important not only for those studying strategic management issues but for the managers of running enterprises in Georgia who try to succeed on a competitive market through the strategic planning process. Given study will help managers to identify impeding factors in making a strategic choice and overcome difficulties arising in this process.

1. The impact of Strategic planning on organizational performance

Strategic planning process. Strategy formulation rational and comprehensive choice is used in this research. This method is used by many researchers to explain the phenomenon of different performance of competitor organizations. It should be noted, that some works showed positive effect of strategic planning on companies' results. Though, some researchers did not find any connection between these two phenomena. Besides, the most researchers did not indicate the field or the sector of their studies.

Review of empirical literature. After reviewing the strategy formulation models, the choice was made in favor of strategy formulation rational choice model. According to this method, the strategy should be made with the assistance of formal strategic planning and analytical techniques. The formal strategic planning is a clearly formulated process consisting of the following elements: goal identification, strategy formulation and its evaluation (Armstrong, 1982, Steiner, 1979; Boyd, 1991).

Measurements for the strategic planning process. Various measurement methods were used by strategy scholars. It is seen that those methods defer significantly from each other. After the studying several works Boyd and Raining-Elliot (1998) revealed incoherence and discordance in the process of measuring strategic planning. They identified the following indicators: formality, analysis, efficiency, comprehensiveness, size, completeness, meaning, rationality, goal formulation, observation and analysis, processes, factors, systems, clarity, innovation, specifications, abilities and strategy. Most of these works characterized the strategic planning according to the meaning of indicators and formality (Pierce, Friedman and Robinson, 1987) while, other works indicated that knowledge and abilities play more important role than other aspects (Vencatraman and Ramanujam, 1987). Boyd and Roining- Elliot (1998) considered the strategic planning to be a normative process and identified its main indicators: mission statement, tendency analysis, competition analysis, long-term annual goals, action plans and liquidity.

2. The degree of planning of strategy implementation

Strategy Implementation and Performance - Although there is significant theoretical and or empirical literature available on strategic processes, its implementation process has not yet been studied widely enough. According to Noble and Mokwa strategy implementation is the most important link between a strategy formulation and a firm's performance. Nutt has conducted research studying on both the U.S. and Canadian organizations. He came to the conclusion that not even half of these organizations have fulfilled their goals because of the mistakes in the implementation process.

Hickson identified eight influential factors on the strategy implementation process and classified them into two groups. The first group factors are based on experience and include: acceptability, resourcing, familiarity and specificity. The second group factors are based on readiness and include: structural facilitation, priority and receptivity. According to the authors, companies have only two options in successfully implementing the strategy. One is a planned option and the other is a prioritized option. Adopting either of the aforementioned approaches in the process of strategy implementation will make a company's results better but Hickson based on their research findings, has concluded that those companies choosing to employ an integrated approach have better results in their performances.

3. Organizational performance

Performance Measures - The majority of studies use a variety of measures, such as non-financial (success) or financial. Financial measure comprises such indicators as: profit turnover, return on investment, return on capital employed and inventory turnover. Non-financial measures include innovation and market standing.

The measures in the success of a firm's performance generally include the bottom-line, and financial indicators such as sales, profits, cash flow, return on equity, and growth. These factors are important to determine how a firm compares with its industry competitors when assessing a firm's performance. With the multitude of competitive environments faced by firms in differing industries, knowing only absolute financial numbers such as sales, profits, and or cash flow is not very illuminating unless viewed in the context of how well the firm is doing compared to their competition. Therefore, it is important to use an industry comparison approach when making firm performance assessments for organizations sampled from a wide variety of industries.

This research is going to adopt the two types of performance measures (objective achievement and competitive performance, including financial performance measures like: return on assets, return on equity, return on sales end etc.) used by many researchers in different combinations.

4. Research Methodology

The aim of The Study – The following study is concentrated on researching the strategic planning and strategy implementation processes employed by Georgian based manufacturing companies and their impact on performance. For this two hypotheses have been formulated. One of them tested whether or not there is a link between strategic planning and company performance and the other looked at the relationship between strategic planning and the degree of planning strategy implementation.

- **Hypotheses H1. Rational, Comprehensive strategic planning contributes towards better organizational performance.**
- **Organizations with strong emphasis on strategic planning also pays significant attention to strategy implementation.**

Research Strategy - The following research undertook a quantitative strategy through a deduction approach. Hypotheses were formulated from the existing knowledge which has been tested using the primary data collected from administering the questionnaire. A random sample of the manufacturing organizations that were selected for this study and the findings that were generalized. Due to the above stated reasons, this quantitative research strategy is the most appropriate for this study. The hypothesized relationships between the variables are tested using appropriate statistical techniques in order to assess and model the relationships.

Survey Instrument - The questionnaire was constructed to investigate the relationship between the generic strategies and the organizational performance. Already existing measures were employed to test the hypotheses mentioned in this chapter. The questionnaire was distributed accordingly and responses were collected through an internet survey tool. However, in some cases (when we did not receive a response) we made contact with the intended person and conducted the survey over the phone. Only, 12 cases required call intervention. The questionnaire was accompanied with a cover letter clearly explaining the reason for the research and anonymity was negotiated beforehand (Khoshtaria T. 2016). The survey instrument was divided into three sections. A strategy related question (cost related, differentiated and focus), strategy implementation and performance related (objective achievement and competitive performance). The survey tool contained 50 Likert scale questions. Taking into account the number of questions and the fact that top-level managers lack time, respondents were allowed sufficient time to fill it in.

Sample Selection and Survey Execution - The research population of manufacturing companies for this research has

Table1. Constructs and measurement scales

Model Component	**Construct**	**Source**
Strategic planning	Rational planning	Nandakumar, Ghobadian and O'Regan (2011)
Strategy implementation	Degree of planning whilst implementing	Hickson, Miller & Wilson (2003) Nandakumar, Ghobadian and O'Regan (2011) Richard and Helms (2006)
Organizational performance	Objective fulfillment, Relative Competitive Performance	Ramanujam,Venkatraman& Camillus (1988) Nandakumar, Ghobadian and O'Regan (2011) Richard and Helms (2006)

Table 2.Reliability of the scales

Questionnaire Component	Constructs	Reliability Coefficient (Cronbach's Alpha)	Cronbach's Alpha of Prior Studies
Strategic planning	Rational planning	• **0.89**	• 0.85
Strategy implementation	Degree of planning strategy implementation (planned and prioritized options)	• **0.815**	• 0.867 • 0.817
Organizational performance	Objective achievement Competitive performance	• **0.913** • **0.928**	• 0.748 • 0.953

been derived from the database of the National statistics office of Georgia. The companies were chosen from D (manufacturing) section with 1.5 million of yearly production and 50 or more employees. However, the initial number of companies in section D is 1750, the research population is estimated by the top 455 companies after the aforementioned characteristics. The preliminary research suggested that the majority of mid-sized, and particularly small companies, do not have or maintain any strategic process.

The questionnaire was sent to all 455 firms and responses were collected via an internet based survey instrument. 104 responses were obtained, which is 24 more than the sample size intended. The response rate for this survey was calculated according to Sunders 61 estimated by 22.85 % which is acceptable for business researches.

Sampling Techniques - According to Salant and Dillman for business research studies the minimum sample sizes can be estimated at 95% confidence level and +/- 10% sampling error. Consequently, a simple random sample of 455 organizations was generated, which consists of 80 companies. The contact information about 455 manufacturing companies was inquired from the National statistics office of Georgia and was received within 7 working days.

Reliability and Validity of the Measures – Reliability assesses the degree of consistency between multiple measurements of the variable. Mainly, there are two methods used in empirical studies, which are: test-retest reliability and internal consistency. The internal consistency approach is the most commonly used. This approach assesses the consistency between the variables in a summed scale. One method of assessing the internal consistency is to test the correlation of each item to the summed scale score in order to check the correlation significance. Another method is a reliability coefficient or Cronbach'salpha which checks the whole scale consistency. Cronbach'salpha was used for this study to determine the reliability of the scales. According to many authors the lower limit of acceptability for Cronbach's alpha value is 0.7, in exploratory research 0.6 is also acceptable.

Analytical Techniques - Data analysis techniques were adopted by this research are those previously used by other studies on strategy processes, those are: ANOVA and correlation analysis.

5. Hypothesis Testing

The aim of this section is to test proposed hypothesis based on the data gathered from the survey.

Strategic planning and organizational performance

Hypotheses H1. Comprehensive rational strategic planning contributes towards better organizational performance.

Determining variables: according to H1 strategic planning is an independent variable and organizational performance (which consists of two variables: objective fulfillment and relative competitive performance) is a dependent variable.

Analytical technique: because there is only one depen-

Table 3. correlation coefficient between strategic planning, objective fulfillment and relative competitive performance

Strategic planning	1.000	690**	.644**
Objective fulfillment	.690**	1.000	.792**
Relative competitive performance	.644**	.792**	1.000

**. Correlation is significant at 0.01 level (two tailed)

Table 4.Regression model summary (objective fulfillment)

R	R^2	Adjusted R^2	Stand. Deviation
.690[a]	.476	.471	.5627899

As it can be seen R2 is 0.476 which means that change strategic planning variable causes 47.6% change in objective fulfillment variable.

Table 5.Regression model summary (relative competitive performance)

R	R^2	Adjusted R^2	Stand. Deviation
.644[a]	.415	.410	.5955608

As it can be observed R2 is 0.415 which means that change strategic planning variable causes 41.5% change in relative competitive performance variable. According to bivariate regression and correlation analysis hypotheses H1 is supported.

Table 6.Correlation coefficient between strategic planning and the degree of planning strategy implementation

Strategic planning	1.000	.010
degree of planning strategy implementation	.010	1.000

**. Correlation is significant at 0.01 level (two tailed)

Table 7.Regression model (Strategic planning and degree of planning strategy implementation)

R	R^2	Adjusted R^2	Stand. Deviation
.10[a]	.000	-.009	. 6895467

As it can be observed R2 is 0.000 which means that there is no impact of strategic planning on the degree of planning strategy implementation. According to bivariat linear regression and correlation analysis hypothesis H2 is not supported.

dent variable bivariate regression and correlations analysis will be used.

As it can be seen from the table above correlation coefficient is significant at 0.01 level. Correlation coefficient between strategic planning, objective fulfillment and relative competitive performance is 0.690 and 0.644 respectively.

Also, Bivariate regression analysis was performed in order to determine whether or not strategic planning has an impact on organizational performance (the analysis was performed twice in relation with objective fulfillment and relative competitive performance).

Strategic planning and the degree of planning strategy implementation

Hypotheses H2. Organization with strong emphasis on strategic planning also pays strong attention to strategy implementation.

Determining variables: according to H2 strategic planning is an independent variable and the degree of planning strategy implementation is a dependent variable.

Analytical technique: because there is only one dependent variable bivariate regression and correlations analysis will be used.

It is seen from the table that the correlation coefficient between two variables is 0.010. also, bivariate regression analysis was performed in order to check if there is a dependency between variables.

Conclusion and findings

This work is focused on the strategic planning process of manufacturing organizations in Georgia. Systematic literature review lead to the formulation of two hypotheses that were tested primary data gathered from the survey.

Strategic planning andits impact on organizational performance. Several theoretical and empirical works, published in the leading journals, were reviewed in order to observe links between strategic planning and organizational performance. Consequently, it was clear that more studies need to be performed in this direction. It was found, that there is a slight inadequacy between the measurements of strategic planning employed by various researches.

Strategy implementation. It should be pointed out, that the number of works on a strategy implementation process is very little. Consequently, the number of works studying connection between strategic planning and the degree of strategy implementation are fewer. However, works of Hinson, Miller and Wilson (2003) played significant role in the development of strategy implementation process. Accordingly, this study will apply their approaches in the process of strategy implementation.

Findings and recommendations. Hypotheses H1. Rational, Comprehensive strategic planning contributes towards better organizational performance. According to the bivariate regression and correlation hypothesis H1 is supported. Meaning that, companies with focus on rational and comprehensive strategic planning have better performance indicators, those less focused on mentioned process. Accordingly, executives should be engaged in strategic planning process.

Hypothesis H2: Organizations with strong emphasis on strategic planning also pays significant attention to strategy implementation. Bivariate regression and correlation of hypothesis H1 did not support it. Manufacturing companies focusing on strategic planning pay less attention to the degree of effective strategy implementation planning.

REFERENCES:

Armstrong, J. S., (1982). “The Value of Formal Planning for Strategic Decisions”. Review ofEmpirical Research’. Strategic Management Journal, 3(3), pp. 197-211.
Boyd, B. K., (1991). “Strategic planning and financial performance: a meta-analytic review”.Journal of Management Studies, 28(4), pp. 353-374.
Boyd, B. K. and Reuning-Elliott, E. (1998). “A Measurement Model of strategic Planning”.strategic Management Journal, 19(2), pp. 181-194.
Cronbach, L. J., (1951).“Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests”.Psychometrika, 16. Pp. 297-334.
Hickson, D. J., Miller, S. J. & Wilson, D. C., (2003). “Planned or Prioritized? Two Options inManaging the Implementation of strategic Decisions”.Journal of Management Studies, 40(7),pp. 1803-1836.
Khoshtaria T, (2016)“Strategic Processes in Georgian ManufacturingCompanies – Business-Level Strategy Perspective” Administration and Management, N109, pp. 47-79.
Mintzberg, H.,(1990). “Strategy formation: schools of thought”, chapter 5 in J.W. Fredrickson.
Nandakumar, M.K., Ghobadian, A. and O’Regan, N., (2011). “Generic strategies and performance – evidence from manufacturing firms”. International Journal of Productivity and Performance Management, Vol. 60 Iss. 3 pp. 222 – 251.
Noble, C. H. &Mokwa, M. P., (1999). “Implementing Marketing Strategies: Developing and Testing a Managerial Theory”. Journal of Marketing, 63(4), pp. 57-73.
Parnell, J. A., (1997). “New Evidence in the Generic Strategy and Business Performance Debate: A Research Note”.British Journal of Management, 8(2), pp. 175-181.
Pearce, J., II, Friedman, D. and Robinson, Jr., R., (1987). “The impact of grand strategy and planning formality on financial performance”.Strategic Management Journal, 8, pp. 125-134.
Ramanujam, V. and Venkatraman, N., (1987). “Planning system characteristics and planning effectiveness”.Strategic Management Journal, 8(5), pp. 453-468.
Ramanujam, V., Venkatraman, N. and Camillus, J. C., (1986).“Multi-Objective Assessment of Effectiveness of strategic Planning: A Discriminant Analysis Approach”.Academy of Management Journal, 29(2), pp.347-372.
Richard, S. and Helms, M., (2006).”Linking strategic practices and organizational performance to Porter’s generic strategies”. Business Process Management Journal, Vol. 12 Iss 4 pp. 433 – 454.
Rumelt, R.P., (1994). Strategy, Structure, and Economic Performance. Boston: Harvard Business School Press.
Salant, P. &Dillman, D. (1994). How to Conduci Your Own Survey. New York: John Wile.
Steiner, G. A., (1979). “Strategic Planning: What Every Manager Must Know”. New York: The Free Press.

THE IMPACT OF STRATEGIC PLANNING ON ORGANIZATIONAL PERFORMANCE THROUGH STRATEGY IMPLEMENTATION

TORNIKE KHOSHTARIA
European University, Georgia
tkhoshtaria@eu.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.012

KEYWORDS: BUSINESS STRATEGY, STRATEGIC MANAGEMENT, STRATEGY IMPLEMENTATION, ORGANIZATIONAL PERFORMANCE

SUMMARY

Actuality of the research. Strategic management is a key factor of the success of any organization. At what degree managers pay attention to strategy formulation and its implementation is reflected on a company performance. The worldwide experience shows that successful companies have clearly formulated strategic choice so they reach set goals step by step. In this way, they get desired results at local or international levels.

Theoretical basis of the work. Literature analysis showed that the main field of interest of strategic management is to answer the following question – **what causes performance heterogeneity between competitor organizations?** (Rummelt, 1994). According to the existing point of view, heterogeneity in the performance indicators can be explained by the strategic planning process, strategy formulation and the degree of the planning strategy implementation (Minzberg, 1990; Parnell, 1997). Therefore, the impact of the above mentioned three factors on organizational performance is discussed in the following research. The organizational results are measured with two mechanisms – the **"Objective fulfillment"** and **"Relative competitive performance". The objective fulfillment** shows how an organization manages to reach its outlined short-term or long-term goals while "Relative **competitive performance"** shows the degree of improvement or worsening of company's performance according to sales, profit, market share, etc.

Scientific novelty of the work. It is estimated, that the manufacturing companies' in Georgia, which are focused on a rational and comprehensive strategic planning have better results than those putting less emphasis on strategic planning. Also, it is empirically proved, that the companies adopting rational and comprehensive strategic planning in Georgia do not focus on the degree of planning of strategy implementation.

Practical value of the work. Research results are important not only for those studying strategic management issues but for the managers of running enterprises in Georgia who try to succeed on a competitive market through the strategic planning process. The given study will help managers to identify impeding factors in making a strategic choice and overcome difficulties arising in this process.

THE SIGNAL SYSTEM OF UKRAINE'S ECONOMY EXTERNAL SUSTAINABILITY: INDICATORS APPROACH

BAZHENOVA OLENA V.,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine
bazhenova@ua.fm

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.013

CHORNODIDIHOR S.,
Academy of Labor, Social Relations and Tourism, Ukraine
chornodid@ukr.net

KEYWORDS: EXTERNAL SUSTAINABILITY, INDICATORS OF EXTERNAL SUSTAINABILITY, SIGNAL APPROACH, THRESHOLD PERCENTILES

INTRODUCTION

The main criterion of external instability is considered to be a combination of large current account deficit, real appreciation of the national currency and loss of country's competitiveness which ultimately leads to a drop of its income (Flassbeck, Panizza, 2008). If the improvement in competitiveness leads to a change in the proportions between transferable and non-transferable goods the surplus (or reduction in deficit) of the current account balance needed to repay the debt can be achieved without a decline in real income of the debtor country. In this case the loss of market share by the creditor countries and the reduction of their competitiveness may be observed.

On the other side, from the debt point of view, as the indicator of the external sustainability of the country's economy it should be considered the ratio of its external debt to GDP. This indicator measures the level of external debt in relation to business activity in the country emphasizing its solvency.

In general, the external debt should be comparable with the size of the debtor country. However, the decisive meaning for the external sustainability of the economy has the source of country's income, or rather the source of its income in foreign currency (Wyplosz, 2007).

Analysis of Recent Research and Publications

Criteria and indicators of external sustainability of the economy and methods of its evaluation are considered in papers of W. Buiter, H. Flassbek, J. Horn, S. Nikolaychuk, U. Panizza, S. Shumskaya, M. Skripnichenko, T. Tyshchuk, C. Wyplosh, Y. Zhaliloetc.

Standard indicators do not describe the situation in this field accurately enough. In this case, even the ratio of external debt to exports is not an indicator that can be uniquely used as an indicator of external sustainability. Since, in the presence of a significant export sector, the volume of accumulated funds in foreign currency may not be sufficient if the growth rate of imports exceeds the same indicator for export.

For example, International Organization of Supreme Audit Institutions proposes a number of indicators that measure debt levels or interest payments in relation to different sources of income of the country or are related to the structure of debt (short, medium- and long-term liabilities or fixed or floating liabilities interest rates)(International Organization of Supreme Audit Institutions). The main ones are the following:

- the ratio of external debt to exports that reflects the level of debt load on exports or the ability to accumulate foreign currency; It is needed to use this indicator in conjunction with an indicator reflecting the amount of debt service in relation to exports, and a ratio that compares non-productive expenditures with the volume of international reserves;
- the ratio of net international reserves to external debt that shows how many times external liabilities exceed international reserves; This indicator is used together with the ratio of external debt to the rhythm of accumulation of reserves (shows the number of years required for payment of external debt provided the persistence accumulation rhythm);
- the ratio of depreciation to payments on external debt - the level of debt depreciation;
- the proportion of payments on external debt that indicates the refinancing of debts with new issues. If the indicator is more than 100, the country will not refinance the existing debt.

According to International Monetary Fund classification, all indicators of external sustainabilityare divided into two groups: indicators based on the size of external debt and ones based on reserve assets (International Monetary Fund, 2000). The first group includes such indicators as the ratio of reserve assets to short-term external debt, the ratio of reserve assets to imports, the ratio of reserve assets to "broad money". The second one includes the ratio of external debt to exports, the ratio of external debt to GDP, the average interest rate on external liabilities, the average maturity of external liabilities, the share of external debt, denominated in foreign currency, to the total value of external liabilities.

Research Methods

For the analysis of the external sustainability of the Ukrainian economy we selected indicators that are divided into five groups (macroeconomic indicators, indicators characterizing the current account position, indicators characterizing the capital account position, debt indicators and indicators characterizing the influence of the external sector):

I. Macroeconomic indicators
1. Rate of GDP growth, %
2. GDP per capita, in constant dollars (2010)
3. Gross national expenditures, % to GDP
4. Expenditure on final consumption, % to GDP
5. Public expenditures on final consumption, % to GDP
6. Public deficit, % to GDP
7. GDP deflator, %
II. Indicators characterizing the current account position
1. Current account balance, % to GDP
2. Gross investment, % to GDP
3. Gross savings, % to GDP
4. Real effective exchange rate (2010 = 100)
5. Exports of goods and services, % to GDP
6. Imports of goods and services,% to GDP
7. Trade balance, % to GDP
8. Changes in terms of trade, national currency
9. Share of high-tech products in total exports, %
III. Indicators characterizing the capital account position
1. The ratio of net direct investment to GDP, %
2. The ratio of portfolio investment to GDP, %
3. Ratio of net foreign assets to GDP, %
4. Differential of interest rates, %
5. The ratio of reserve assets to imports, months of import
6. The ratio of reserve assets to the total external debt, %
7. The ratio of reserve assets to short-term external debt, %
8. The ratio of reserve assets to "broad money", %
IV. Debt Indicators
1. The ratio of gross external debt to GDP, %
2. The ratio of gross external debt to exports, %
3. The ratio of the public and publicly guaranteed external debt to the budget revenues, %
4. The share of external government debt denominated in foreign currency in the total amount of external public liabilities (except for SDRs)
5. Average maturity of external obligations
6. Average interest rate on external public liabilities
7. The ratio of payments for servicing external debt to GDP, %
8. The ratio of payments for servicing external debt to exports, %
V. Indicators characterizing the influence of the external sector
1. The growth rate of world GDP, %
2. Gross investment, % to GDP
3. Gross savings, % to GDP
4. GDP deflator, %
5. World commodity prices index (2005 = 100)
6. World metal prices index (2005 = 100)
7. Index of world prices for agrarian products (2005 = 100)
8. Index of world prices for energy products (2005 = 100).

When analyzing the external sustainabilityof the economy, also the threshold values of the indicators should be taken into account. The thresholds of indicators depend on many factors such as level of development of the country, the availability of capital markets, the cost of servicing external debt and others.

Instead of applying non-transparent (country policy and its institutions, developed by the World Bank (CPIA) (Wyplosz, 2007) and generalized threshold levels, it is more correct to calculate the individual threshold levels for each country, for example, based on the method described in (International Monetary Fund, Policy Development and Review Department, 2002).

In this research we calculated the threshold percentiles for the indicators of the external sustainability of the Ukrainian economy based on the method described by Karmarkar and Vani (Karmarkar, Vani, 2014) using the signal approach (Goldstein, Kaminsky, Reinhart,2000), (Kaminsky, Lizondo, Reinhart, 1998), (Kaminsky, 1998), (Kaminsky, 1999), (Kaminsky, Reinhart, 2000).

So, thresholds for each external sustainabilityindicator are calculated as follows:

$$\alpha = 1 - \frac{A+B}{n} \quad (1)$$

$A+B$ - is the number of correct signals of the indicator;

n - is the number of observations.

The results of threshold percentiles calculation are given in Table 1.

In the research the signal approach also is used to calculate the probability of instability with respect to external perturbations. Due to this approach each indicator signals the emergence of instability regarding external disturbances that reflects in the growth of the current account deficit, the growth of external debt and exports to GDP ratios, a decrease in the ratio of reserve assets to imports, an increase in the ratio of exports and imports of goods and services to GDP and so on.

To identify periods of gross domestic product deviation from the long-term trend it is calculated deviations (negative) of gross domestic product from potential level using the Hodrick-Prescott filter.

Thus, based on the signal approach, to identify the correct signaling from each indicator the noise/signal ratio is calculated:

$$\frac{B}{B+D} / \frac{A}{A+C} \quad (2)$$

A - is the number of correct signals in the case of a deviation from the long-term trend;

B - is the number of correct signals in the absence of a deviation from the long-term trend;

C - is the number of false signals in the case of a deviation from the long-term trend;

D - is the number of false signals in the absence of a deviation from the long-term trend.

Results

The results of the noise-signal ratio calculations showed that 21 indicators have noise-signal ratiosthat are less than one, but with quite high values (Table 1). In particular, the lowest value of this ratio is observed for gross national expenditures at the level of 0.20, the most one - for world metal prices index with the value of 0.94. Analyzing data on indicator signals, there is a tendency for more accurate identification of volatility since 2008. Therefore, all proposed indicators will be used for further analysis.

In turn, the probabilities of instability under the condition of a signal from the indicator $A/_{A+B}$ and without it $A+C/_{A+B+C+D}$ were calculated.

The results of calculations are given in Table 1.

For the majority of indicators, the probability of instability under the signal from the indicator is high enough and exceeds 50%. The probability of instability without signal from indicators exceeds 50%for all indicators except one (reserve assets to imports ratio with probability value of 0.45). In particular, the lowest probability of instability under the signal from the indicator for the ratio of net external assets to GDP is 0.14, the largest - for gross national expenditures as a percentage of GDP - 0.90.

In addition, for each of the five groups of indicators, the average probabilities of instability with the signal from the indicator and without it are determined (Table 1). In turn, the general probabilities of instability under a signal from the indicator and without it are 0.633 and 0.634, respectively.

Conclusions

Based on the signal approach, the threshold percentiles that are inherited to national economy, probabilities of instability due to external disturbances and the noise-signal ratio for each indicator of external sustainability for the Ukrainian economy are calculated.

The noise-signal ratio for 21 indicators are quite high. Nevertheless, identification of the volatility since 2008 demonstrates good accuracy.

For the majority of indicators the probabilities of instability due to the signal from the external sustainability indicator and without it exceed 50%.

The average probabilities of instability under the condition of a signal from indicators and without it for each of the five groups of indicators and the indicators' system in a whole are quite high and exceed 0,6.

Table 1. Results of calculations of threshold percentiles, noise-signal ratios and probabilities of the occurrence of unsustainable external perturbation for indicators of the external sustainabilityof Ukrainian economy

№ п/п	Indicator	Threshold percentile	Noise-signal ratio	Probability of instabilitygiven the signal from indicator	Probability of instability(unc ondi-tional)
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
	I. Macroeconomic indicators				
1	Rate of GDP growth, %	65,21	0,76	0,75	0,70
2	GDP per capita, in constant dollars (2010)	60	0,76	0,70	0,64
3	Gross national expenditures, % to GDP	60	0,20	0,90	0,64
4	Expenditure on final consumption, % to GDP	52	0,36	0,83	0,64
5	Public expenditures on final consumption, % to GDP	48	1,52	0,54	0,64
6	Public deficit, % to GDP	61,90	0,67	0,75	0,67
7	GDP deflator, %	100	1	0,67	0,67
	Average probability of instability			***0,73***	***0,66***

	II. Indicators characterizing the current account position				
1	Current account balance, % to GDP	42,85	1	0,67	0,67
2	Gross investment, % to GDP	52	0,59	0,75	0,64
3	Gross savings, % to GDP	48	0,36	0,83	0,64
4	Real effective exchange rate (2010 = 100)	47,82	1,56	0,50	0,61
5	Exports of goods and services, % to GDP	56	1,48	0,50	0,64
6	Imports of goods and services,% to GDP	52	1,27	0,58	0,64
7	Trade balance, % to GDP	40	2,03	0,47	0,64
8	Changes in terms of trade, national currency	52	1,27	0,58	0,64
9	Share of high-tech products in total exports, %	57,89	1,03	0,63	0,63
	Average probability of instability			***0,62***	***0,64***
	III. Indicators characterizing the capital account position				
1	Ratio of net direct investment to GDP, %	35	1,16	0,62	0,65
2	Ratio of portfolio investment to GDP, %	30	1,03	0,64	0,65
3	Ratio of net foreign assets to GDP, %	50	8	0,14	0,57
4	Differential of interest rates, %	39,13	0,91	0,71	0,70
5	Ratio of reserve assets to imports, months of import	65,21	0,21	0,80	0,45
6	Ratio of reserve assets to the total external debt, %	62,5	0,61	0,73	0,63
7	Ratio of reserve assets to short-term external debt, %	41,67	0,42	0,80	0,63
8	Ratio of reserve assets to "broad money", %	50	4	0,33	0,67
	Average probability of instability			***0,60***	***0,62***
	IV. *Debt Indicators*				
1	Ratio of gross external debt to GDP, %	66,67	0,67	0,75	0,67
2	Ratio of gross external debt to exports, %	57,1	1,30	0,56	0,62
3	Ratio of the public and publicly guaranteed external debt to the budget revenues, %	62,5	3,75	0,25	0,56
4	The share of external government debt denominated in foreign currency in the total amount of external public liabilities (except for SDRs)	75	0,63	0,67	0,56
5	Average maturity of external obligations	37,5	0,42	0,80	0,63
6	Average interest rate on external public liabilities	62,5	3,33	0,33	0,63
7	Ratio of payments for servicing external debt to GDP, %	66,67	1,20	0,63	0,67
8	Ratio of payments for servicing external debt to exports, %	54,54	0,92	0,70	0,68
	Average probability of instability			***0,61***	***0,62***
	V. Indicators characterizing the influence of the external sector				
1	The growth rate of world GDP, %	60	1,78	0,50	0,64
2	Gross investment, % to GDP	48	1,11	0,62	0,64
3	Gross savings, % to GDP	52	0,89	0,67	0,64
4	GDP deflator, %	40	0,89	0,67	0,64
5	World commodity prices index (2005 = 100)	56,52	1,56	0,50	0,61
6	World metal prices index (2005 = 100)	48	0,94	0,62	0,60
7	Index of world prices for agrarian products (2005 = 100)	56	0,86	0,64	0,60
8	Index of world prices for energy products (2005 = 100)	56,52	0,80	0,7	0,65
	Average probability of instability			***0,61***	***0,63***

Source: calculated by authors

REFERENCES:

Assessing Sustainability (2002). International Monetary Fund. Policy Development and Review Department. SM/02/166. Retrieved fromhttp://www.imf.org/external/np/pdr/sus/2002/eng/ 052802.htm

Debt- and Reserve-related Indicators of External Vulnerability (2002). International Monetary Fund. March 23. Retrieved from http://www.imf.org/external/np/pdr/debtres

Debt Indicators. International Organization of Supreme Audit Institutions. INTOSAI. ISSAI 5411. Retrieved from http://www.issai.org/en_us/site-issai/issai-framework/4-auditing-guidelines.htm

Flassbeck, H. andPanizza, U. (2008). Debt Sustainability and Debt Composition. Workshop on Debt, Finance and Emerging Issues in Financial Integration. 8-9 April.Retrieved from http://www.un.org/esa/ffd/events/2008debtworkshop/papers/Flassbeck-Panizza-Paper.pdf

Goldstein, M., Kaminsky, G.L. and C. Reinhart (2000). Assessing Financial Vulnerability. An early warning system for emerging markets, Institute for International Economics, Washington.

Horne, J. (1988). Criteria of External Sustainability. IMF Working Paper. July 11, 1988, p.1-26. Retrieved fromhttp://ssrn.com/abstract=884879.

InternationalDebtStatistics.Retrieved from http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/ country/ukr#void

International Financial Statistics. Retrieved from http://data.imf.org/?sk=7CB6619C-CF87-48DC-9443-2973E161ABEB

Kaminsky, G. (1998). Currency and banking crises: a composite leading indicator. Board of Governors of Federal Reserve System, Washington DC

Kaminsky, G.(1999). Currency and Banking Crises: The Early Warnings of Distress. IMF Working Paper 178. December. Retrieved fromhttps://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp99178.pdf

Kaminsky, G., Lizondo, S., Reinhart, C. (1998). Leading indicators of currency crises. IMF staff papers Vol.45. No 1, March, P.1-48.

Kaminsky, G. and Reinhart, C. (2000). On crises, contagion, and confusion. Journal of International Economic. 51 (1),P.145–168.

Karmarkar,Y.and Vani,S. (2014). EarlyWarningSignalSystemforEconomicCrisis: AThresholdandIndicatorsApproach. PacificBusinessReviewInternationalVolume 6, Issue 8, February, P.60-70.Retrieved fromhttp://www.pbr.co.in/March2014/11.pdf

World Development Indicators Retrieved from http://databank.worldbank.org/ data/reports.aspx? source=wdi-database-archives-%28beta%29#

Wyplosz, C. (2007). Debt Sustainability Assessment: The IMF Approach and Alternatives.Retrieved fromhttp://ideas.repec.org/p/gii/giihei/heiwp03-2007.html.

THE SIGNAL SYSTEM OF UKRAINE'S ECONOMY EXTERNAL SUSTAINABILITY: INDICATORS APPROACH

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.013

BAZHENOVA OLENA V.,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine
bazhenova@ua.fm

CHORNODIDIHOR S.,
Academy of Labor, Social Relations and Tourism, Ukraine
chornodid@ukr.net

KEYWORDS: EXTERNAL SUSTAINABILITY, INDICATORS OF EXTERNAL SUSTAINABILITY, SIGNAL APPROACH, THRESHOLD PERCENTILES

SUMMARY

In the paper, the signal system of Ukraine's economy external sustainability is considered. For this purpose it is presented the Ukraine's economy external sustainability indicators system that consists of 40 indicators that are divided into five groups: macroeconomic indicators; indicators, characterizing the current account position; indicators, characterizing the capital account position; debt indicators and indicators, characterizing the influence of the external sector.

Based on the signal approach, the threshold percentiles, the probabilities of instability occurrence due to external disturbances and the noise-signal ratio for each indicator of external sustainability for the Ukrainian economy are calculated.

The results of the noise-signal ratio calculations showed that their values for 21 indicators are quite high but less than one. Based on analysis of indicators' signals, there is a clear tendency of more accurate identification of the volatility since 2008.

For the overwhelming majority of indicators the probabilities of an unstable situation arising due to the signal from the indicator are high and exceed 50%. The probability of an unstable situation occurring without indicators' signals for all external sustainability indicators except one also exceeds 50%. In addition to it for each of the five groups of indicators and the indicators' system in a whole the average probabilities of unstable situation occurrence is calculated under the condition of a signal from indicators and without it.

DUAL LEADERSHIP: CHIEF EXECUTIVE OFFICER AND CHIEF FINANCIAL OFFICER

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.014

DR. FARUK DAYI
Kastamonu University, Turkey
fdayi@kastamonu.edu.tr

DR. YUSUF ESMER[1]
Sinop University, Turkey
yesmer@sinop.edu.tr

KEYWORDS: CEO, CFO, DUAL LEADERSHIP, STRATEGIC MANAGEMENT, FINANCIAL MANAGEMENT

INTRODUCTION

Businesses play an important role in meeting the needs of society. Although businesses focus on making a profit and maintaining their assets, their primary objective is to increase the value of the business by maximizing the welfare of their shareholders. Businesses need to have a good management team and management skills in order to successfully carry on their activities. Businesses lacking financial management skills are more likely to be faced with financial failure. The deterioration of the financial structure poses various challenges for the management of the assets of a business. The inefficient and unnecessary use of resources disrupts the financial balance. Businesses may have to deal with financial difficulties due to lack of funds. For example, lack of adequate cash reserves prevents the timely payment of debts, and mismanagement of cash flow causes disruptions in operations because failure to fulfill financial obligations can lead to legal and financial consequences. Not only general but also financial management skills are necessary to avoid such problems. Financial management skills are of significant importance for business growth as they play a key role in the preparation of new investment projects, combating economic or financial crises, predicting possible losses in adverse situations and making long-term financial plans. The successful operation of businesses, therefore, depends highly on executives' financial skills and qualities.

Businesses have various objectives such as meeting the needs of society, fulfilling social responsibilities, making a profit, increasing their sales, improving production capacity and contributing to the country's economy. Businesses are established to pursue a common goal or interest. It is crucial for stakeholders that the business is performing to its full potential and making a profit. The aim of businesses in terms of financial management is the maximization of the welfare level of their stakeholders, in other words, maximization of the enterprise value. Investors expect the business management to share the revenue while executives generally prefer to reinvest the profit in the business. In this case, the financial executive resolves the conflict of interest between the partners and the business by making the optimum decision. Business management is tasked with responding positively to the demands of the partners on the one hand and ensuring internal financing for new investments on the other hand. The financial executive, therefore, has a great responsibility to manage the business successfully.

Such factors as organizational structure and hierarchy, executives' personality traits and attitudes, and developments in economy and technology affect executives' decision-making processes (Cavus & Bicer, 2016: 51). For example, individuals with a high level of strategic management competence have difficulty managing daily tasks (Cavus & Bicer, 2016: 52). Because while they are able to see what lies in the future they are blind to what lies immediately before them. Executives' personalities are often reflected in business management. Some of the duties of an executive include monitoring economic and political developments, identifying possible risks in advance and taking necessary precautions. Having an understanding of financial management requires analytical thinking skills and knowledge of finance and economics. It is necessary for executives to have financial thinking skills in order to perceive, analyze and interpret the results of developments in economy. Two of the most important criteria for the assessment of the success of a business are sales figures and average total assets. Given the fact that the operation of a business depends largely on financial transactions, business executives are selected from those with financial knowledge and experience. However, those business executives end up focusing solely on financial transactions and do not pay enough attention to other important factors such as human resources, production and marketing. There is therefore a general presumption that the top executive in the business management hierarchy should be not only the CEO but also the CFO.

The aim of this study is to demonstrate the role of top-level finance executives (CFO-Chief Financial Officer) in business management. To this end, the concepts of Chief Executive Officer, Chief Financial Officer and Finance Organization were defined and discussed, and "Dual Leadership: CEO

[1] Corresponding Author

and CFO" model was applied. The final section of the study presents the conclusions and evaluations.

1. Chief Executive Officer (CEO)

Individuals working together to achieve a common goal need to be organized and managed in order for a business to achieve its own goals (Oztekin, 2005: 78). Depicted as a pyramid, management consists of three levels; "first-level management," "middle-level management" and "top-level management" (Mucuk, 2014: 133). The top-level management includes top executives such as Chief Executive Officer (CEO), chairman and members of the board of directors, general executive and assistant general executives. The CEO, therefore, has an important role to play in the making and implementation of business decisions. The CEO can also be thought of as the executive in charge of positions where strategic business decisions are made (Boal & Hooijberg, 2001: 517). Long-term strategic plans are made by the CEO. The mission (raison d'être) and vision (objectives) of a business are determined by the CEO.

The term CEO is defined in different ways in the literature. Some definitions of CEO assign it a managerial position below the Board of Directors while some others above the general manager (Sutcu, 2008: 20). The CEO is the top-level executive of a business. A general executive or a chairman can be a CEO as well. It is sometimes an expert executive who is in charge of both positions. A CEO is a person, who represents the business, makes and implements decisions to enable the business to achieve its objectives, follows the latest developments closely and takes responsibility for the success or failure of the business (Sutcu, 2008: 20). A CEO is also a professional executive in charge of execution. The chief responsibility of a CEO is to develop effective strategies that will enable the business to achieve the goals and objectives set by its vision and mission, and to implement those strategies to protect the interests of the shareholders (Dogan & Karayel, 2016: 367).

The CEO position in an organization is not defined by law but by the power vested in him/her and other executives' positions. In developed economies, the concept of CEO refers to the head of "executive." The CEO is the head of all managers who have executive powers and the highest level of authority, after the board of directors. The CEO manages, leads and coordinates the executive management. The CEO represents the executive under the supervision of the board of directors and accounts to the board of directors on behalf of managers (Altay, 2016: 2).

A good executive should have technical knowledge and experience, a sense of responsibility, high self-confidence and critical thinking skills, and be tolerant, fair, objective, sociable, persuasive, strong-willed, respected and a person of action and a risk-taker, and capable of making his/her subordinates feel what he/she intends to do before he/she does it (Mucuk, 2014: 135). Especially senior executives and CEOs take initiatives to make various decisions that have vital priorities for the business, and should, therefore, anticipate the risks and rewards before making those decisions.

The widely accepted view is that the duty of a CEO is to increase profits and provide economic contributions to the company by making use of positive externalities and eliminating negative externalities (Ulusoy, 2018). It is short- sighted for businesses to base their mission only on profit. Businesses should, of course, make a profit, however, profit should be "evidence of a job done right" rather than a common goal. Therefore, things should be going well in a profitable business and the CEO`s main task is to make sure that things go well. Businesses have many stakeholders other than their shareholders: customers, employees, suppliers, trade unions, the state, non-governmental organizations, public opinion, financial institutions etc. Expectations from CEOs have increased with the changing understanding of business management in recent years. CEOs are accountable not only to shareholders but also to other stakeholders. CEOs are expected not only to realize financial goals such as profitability and growth but also to achieve such social goals as leadership, inspiration and motivation for employees (Aksoy, 2013). CEOs have, therefore, left financial goals aside and focused on other purposes in recent years. Under these circumstances, such executives as CFOs (Chief Financial Officers) who focus on financial objectives are very much needed.

2. Chief Financial Officer (CFO) and Financial Organization

Financial plans and budgets are taken into account when preparing strategic plans. Future investments and financial needs, and resources to be allocated for that purpose should be determined in advance in strategic plans, for which the financial position of the business should also be analyzed. It is impossible to manage a business without financial means because strategic plans and programs can be put into practice by using financial benefits and opportunities (Taskiran, 2007: 129). Therefore, businesses should establish a financial/organizational structure based on financial goals in order to achieve their objectives.

A financial organization is composed not only of finance-related departments but also a financial management-oriented organization including a wide spectrum of stakeholders ranging from the top management to employees in production. Job specifications should provide a clear description of how to perform the jobs at the most cost-effective and beneficial way. Job specifications should also recognize the human value of employees and plan how they affect the profit and profitability of the business. It is necessary to determine in advance the financial goals of the business and

the role of employees in achieving those goals. Financial executives adopt a finance-oriented approach when preparing the strategic plans of a business. Since the financial executive has full knowledge of the financial position of the business, he/she can supply in advance the assets and resources required to achieve the future goals. The finance-oriented management approach should be adopted for all business staff. The financial executive works to maximize the wealth level of partners resulting in the improvement of the market value of the business. Therefore, the financial executive uses the financial organization of the business and performs all necessary tasks to maximize the values of the business (Ulusoy, 2017). A financial organization should be established within the organization of the business in order to reach the financial objectives. In financial organizations, an organizational chart should be drawn to show the authorities and responsibilities of all staff (Tortop et al, 2005: 72-73). For example, the organizational chart should specify who, when, and where to obtain the funds needed by the business. The management of cash, receivables, inventories, debts and securities within a financial organization is crucial.

A dynamic organizational structure should be established together with financial organizations and those employed should be suited to the organizational structure. There should also be executives who can adapt to changing economic conditions and have analytical thinking skills because the economy is constantly changing and the large swirl of events taking place in the world adversely affects the financial and capital markets. This reality requires corrective and regulatory measures such as revising the sales, overcoming financial crises with the least damage, controlling costs as much as possible and, most importantly, getting cost-effective loans on the right conditions to avoid financial instability because one of the major reasons for financial failure is that executives do not know how to deal with financial difficulties.

The CEO is a senior decision-making body and chief executive, while the CFO is the senior executive responsible for the financial transactions of the business (Okka, 2015: 4). The CFO is the executive who represents the financial function at the highest level and is responsible for all financial organizations and processes. “In short, he/she is the Vice President of Finance” also known as “the Head of Financial Affairs” (Deloitte, 2010: 1). The CFO has a more defining role in the maintenance and growth of the business and evaluation of investment opportunities than does the CEO (Jiang et al., 2010: 513). Businesses benefit from a variety of funding sources to finance their investments. Businesses should make sure that investments are financed by funds raised from long-term sources which are often low-cost and risk-tolerant while the management of working capital should be financed by short-term funds because working capital is an important element in operating activities. Resource incompatibility in cash and similar assets and in the financing of receivables and stocks may cause the activities to interfere or even stop and, therefore, financial executives are needed in business management. Financial executives raise funds at the most reasonable cost and time, and manage the business in accordance with the asset and resource structure. Strategic plans should be prepared in line with reports and statements from financial executives (Franco et al., 2017: 56). If the main purpose of a business is to make a profit and grow, then executives should prepare strategic plans by taking into account the mission and vision of the business and making use of financial data. Finance executives, who have an important position in the business organization, are generally expected to be at the top-level management. A good executive is expected to have financial management skills, implement suitable measures to mitigate future risks and anticipate potential developments in the economy and financial markets. Baxter and Chua (2008) found that the CFO’s financial skills had an effect on the financial position of the business. Armstrong et al. (2010) reported that accounting irregularities are more widespread in business managements with CFOs rather than those with CEOs. Hoitash et al. (2016) tested whether accountants were successful CFOs, and found that they implemented effective cost management.

As business partners, executives become more rational when it comes to making decisions and embrace the business and make further contribution to increase the business value. There are various studies on the effect of managerial ownership on business value (Unlu et al., 2011: 203). Some studies indicate that executives’ partnership in business has a positive effect on business value while other studies claim that it does not. Chen and Kao (2005: 57) argue that executives’ partnership in business can have an impact on business value. Executives’ partnership in business improves their motivation and, therefore, increases the market value of the business by increasing profit and profitability (Jensen & Meckling, 1976). A study on the structure of partnership, investments and business value shows that executives’ partnership in business does not have an effect on business value, and that business value has an effect on partnership structure (Cho, 1998: 103). The CFO’s salary is also believed to increase his/her sense of belonging. Duong and Evans (2015) found a positive relationship between the CFO’s wage, complexity of the business structure and the value of the company in the stock market, but found no direct relationship with the CFO’s performance level.

CFOs have an important role and many duties in the financial management of the business. However, their main duties are as follows (Okka, 2015: 9-10):

- Maximizing the market value of the business, making future projections and preparing financial plans and budgets
- Determining financing needs and getting financing
- Evaluating investment projects and choosing the

most cost-effective and profitable investment projects
- Coordinating financial decisions with financial units
- Providing financial instruments to increase business value by following financial markets and providing necessary infrastructure
- Developing appropriate financial policies to minimize future risks

Financial executives have many tasks other than the ones mentioned above and play an important role in many decisions made by the business management. The coordination of financial executives with business executives makes a contribution to achieving the objectives of the business. Financial decisions are made at every level of the pyramidal structure of management and delivered to business management. Therefore, financial executives make decisions that will increase business value at every stage of the operation from establishment to liquidation.

3. Dual Leadership: CEO and CFO Model Suggestion

Playing an important role in the success of businesses, organizational structure affects and limits the activities of executives and determines the consequences of those activities. On the other hand, executives have the power to change and determine the organizational structure and processes for their own purposes. Therefore, executives both affect and are affected by the organization. In this context, it is necessary to determine the most appropriate organizational structure for effective management (Kocel, 1999: 113). An effective organizational structure facilitates communication between subordinates and superiors, and contributes to the success of a business by accelerating activities and tasks. In general, the main objective of a business is to maximize output with minimum input. In order to achieve these goals, the organizational structure needs to be established and processed in accordance with business objectives and tools, and have the quality to serve the aims and objectives of the business (Kucuk, 2014: 177; Efil, 2005: 15). The organization of executives and employees is based on various criteria such as function, product, geography and customer, process, number etc. (Mucuk, 2014: 154). One of the most widely used organizational structures today is the functional organizational structure (Figure 1). In the functional organization structure, a business is divided into production, marketing, finance, accounting, human resources and departments. This type of organizational structure increases efficiency and productivity depending on the performance of the top management. The functional organization structure prevents the waste of resources and time by providing specialization of organizational elements. Each department built on a function carries out similar tasks to which department executives dedicate all

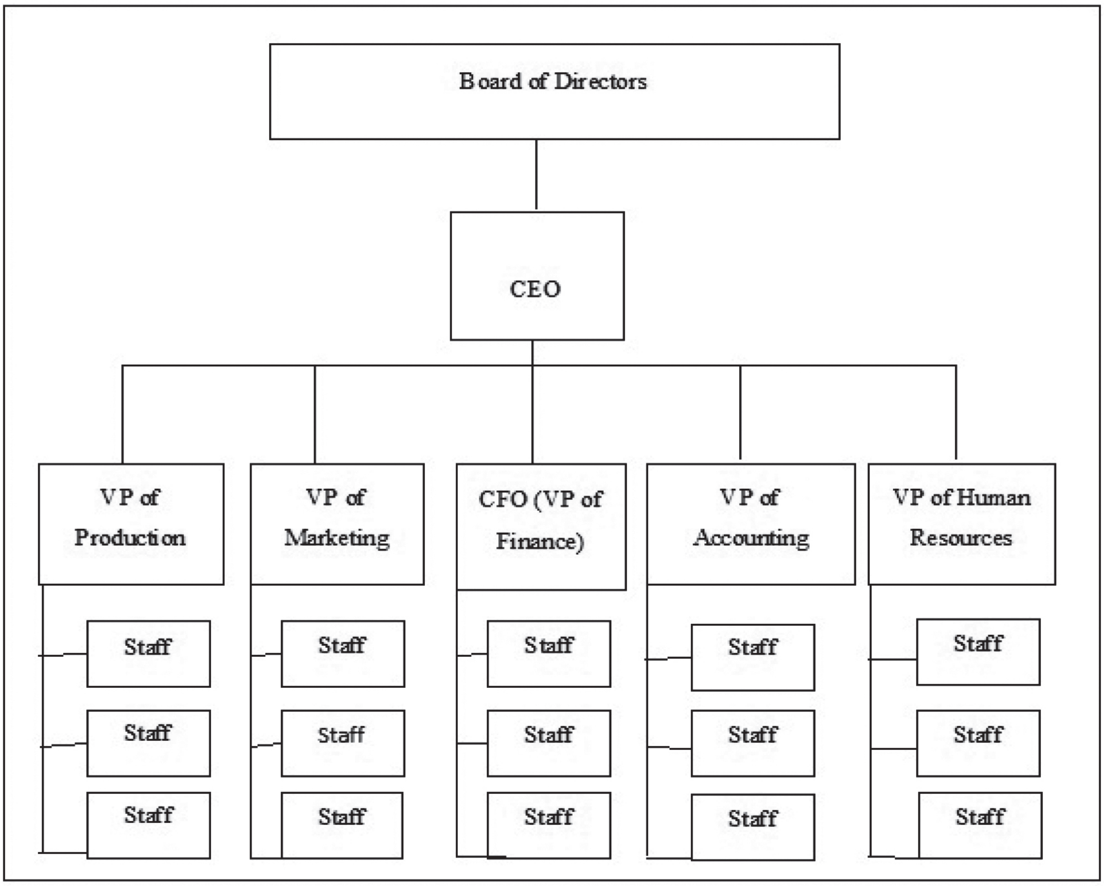


Figure 1: Functional Organizational Structure and CEO

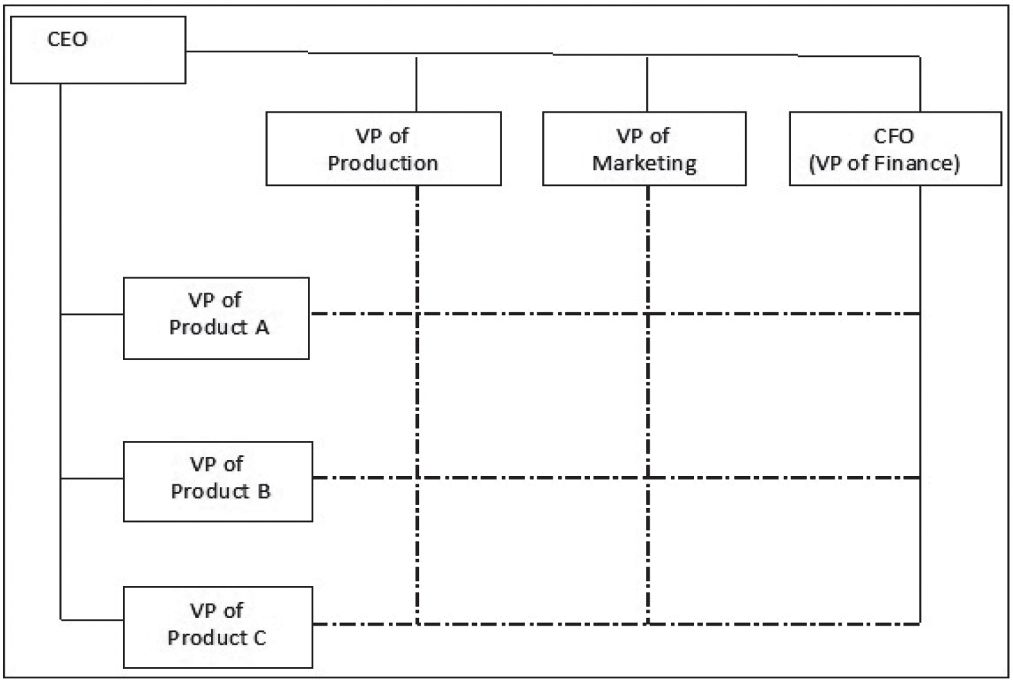


Figure 2: Matrix Organizational Structure and CEO

their efforts. The fact that one executive is responsible for all of the similar activities ensures the unity of command (Genc, 2013: 79-80). On the other hand, some businesses implement a matrix (mixed) organizational structure (Figure 2). In contrast to a classical organizational structure, one subordinate may be accountable to more than one superior in the matrix organizational structure. The fact that there are two leaders in the matrix organizational structure jeopardizes the unity of command and results in many problems. The matrix organizational structure is mostly seen in project organizations and based on two different relationships; vertical and horizontal. The matrix organizational structure has both vertical and horizontal relationships while other organizational structures have only vertical relationships (Tengilimoglu et

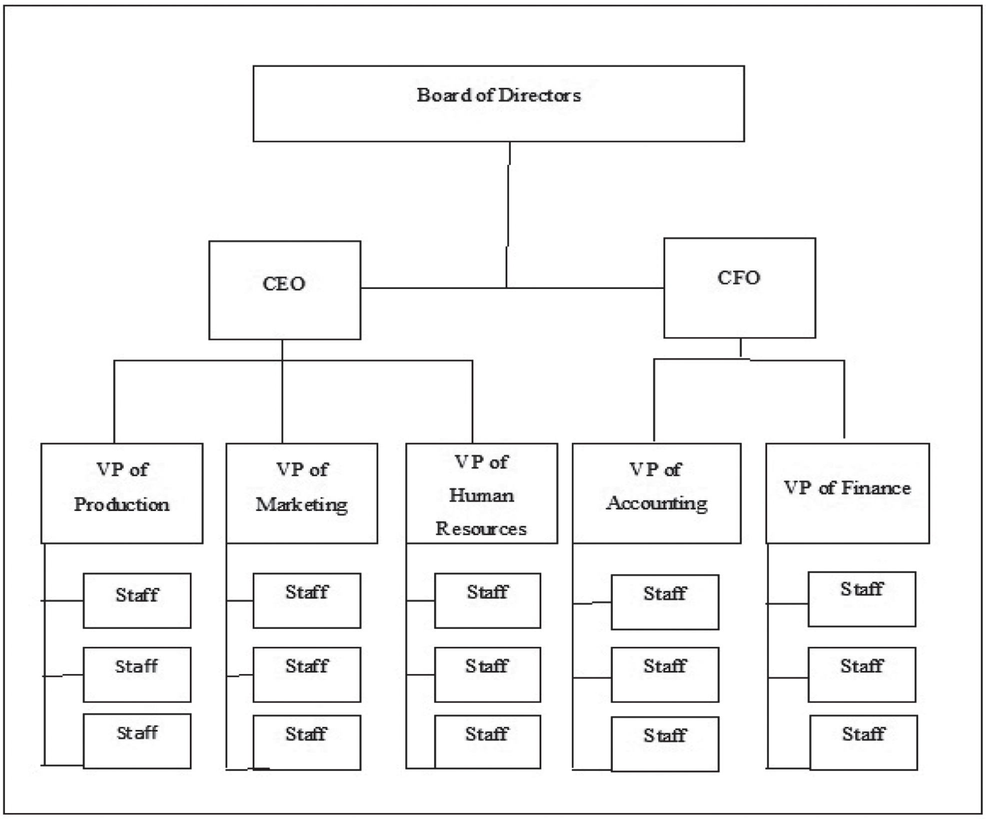


Figure 3: CEO and CFO Shared Organizational Structure

al., 2014: 139; Mucuk, 2014: 158). The CEO is the top-level executive in an organization. Unit production, marketing, finance, accounting, human resources, research and development, and public relations executives are subordinate to the CEO. Being subordinate to the CEO, the CFO provides the information that the CEO needs and affects his/her decisions. When the CFO and CEO are jointly responsible for the business, the former mitigates the burden of the latter.

All lower and middle level executives and the CEO contribute to business decisions. The CEO is the ultimate decision maker and implementer of the decision(s) made. It is also necessary to have basic financial knowledge in order to make financial decisions. It is therefore not rational for the top management to make financial decisions without the guidance and advice of financial executives. The functional model of CEO and CFO, which is the main objective of this study, is given in Figure 3. In this study, a hybrid organizational structure was formed using the functional and matrix organizational structures.

The model places the CEO and CFO in an equal position, which means that there are two executives at the top of the business. The two executives are jointly accountable to the board of directors. The CFO is responsible for the finance and accounting departments and collects all data needed for strategic plans and budgets, and shares them with the CEO. The CEO should also share with the CFO any information that he/she would need. There is a horizontal communication between the CEO and CFO. Thus, the two executives make and apply decisions together. The two executives need to work together in coordination and the board of directors meets to resolve any disputes arising between them. The two executives are accountable to the board of directors for the implementation of decisions in their respective fields. The board of directors has the authority to change, cancel or postpone decisions made by the two executives. Some might think that the CEO and CFO collaborating in management may lead to power struggles resulting in various problems. However, since problems are resolved by the board of directors, the dual leadership structure might make a contribution to achieving the objectives of the business. The CEO will need to consult with the CFO before a financial decision is made and responsibilities will be shared by them, which will terminate the autocratic style of leadership in business management. Providing CEOs with the opportunity to focus on other objectives, this model can alleviate the financial responsibility and burden that has been placed on their shoulders and enable them to be more effective and productive

CONCLUSION

Businesses seek to raise their market value, improve the welfare of their partners, increase the sales, profit and profitability, and ensure the continuity of the business. In order to achieve these objectives, financial decisions must also be included in management decisions. For this, financial management specialists are needed in the senior management of businesses, which should include finance-oriented executives in their organizational structures to be able to carry out their activities in accordance with their objectives. Executives who lack financial management skills and business knowledge may cause the financial structure of the business to deteriorate gradually. If the financial structure is not rehabilitated, the business may soon after go bankrupt. To avoid this fate, a dual leadership model is proposed for the management structure because not all business executives may have financial skills. If the CFO shares an equal position with the CEO, the business management can benefit from financial thinking skills. The CFO is solely accountable to the board of directors and makes and implements decisions together with the CEO in order to achieve the objectives of the business. There are departments for which each is responsible, which means that the dual leadership model is hierarchical (superior-subordinate relationship) like the functional organizational structure. The CEO and CFO are the most competent executives in their respective fields. The board of directors ensures harmony and coordination between them. The dual leadership model also allows the CEO and CFO to detect and correct each other's mistakes. The CFO establishes and implements policies necessary for finance-oriented management. The CEO and CFO collaborate to achieve the objectives of the business by complementing each other's shortcomings. Facing increasing expectations, CEOs have set financial goals aside and concentrated on other objectives in recent years. There is therefore a need for CEOs who focus on financial goals and CFOs with the same authority as CEOs. With the CFO having the same responsibilities as the CEO regarding financial transactions, the latter will have fewer responsibilities and be able to focus on the other objectives of the business. It is recommended that further studies implement and measure the success of the dual leadership model in a business. We believe that assessing the effect of management skills of CEOs and CFOs on the financial performance of businesses will contribute to the literature.

REFERENCES:

Aksoy, T. (2013). *CEO`nun Gorevi Nedir?* Retrieved on 12.04. 2018 from http://www.temelaksoy.com/ceonun-gorevi-nedir.

Aksoy, A., & Yalçıner, K., (2008). *Isletme Sermayesi Yonetimi.* Ankara: Gazi Kitabevi.

Altay, S. A. (2016). *Sirketin Merkezine Dogru Yolculuk: CEO.* Deloitte. Retrieved on 12.04. 2018 from https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/risk/sirketin-merkezine-dogru-yolculuk-CEO.pdf.

Armstrong, C.S., Jagolinzer, A.D. & Larcker, D. F. (2010). Chief Executive Officer Equity Incentives and Accounting Irregularities. *Journal of Accounting Research, 48*(2), 225-271.

Baxter, J. & Chua, W.F. (2008). Be(com)ing the Chief financial officer of an organisation: Experimenting with Bourdieu's practices Theory. *Management Accounting Research,* (19), 212-230.

Boal, K. B. and Hooijberg, R. (2001). Strategic Leadership Research: Moving on. *Leadership Quarterly, 11*(4), 515-549.

Cavus, M.F. & Bicer, M. (2016). Finans Yoneticilerinin Karar Verme Davranislari Uzerine Karsilastirmali Bir Arastirma, *Toros Universitesi IISBF Sosyal Bilimler Dergisi, 3*(5), 45-66.

Chen, A. & Kao, L. (2005). The Conflict Between Agency Theory and Corporate Control on Managerial Ownership: The Evidence from Taiwan IPO Performance. *International Journal of Business*, *10*(1), 39-61.

Cho, M.Y. (1998). Ownership Structure, Investment and The Corporate Value: An Empirical Analysis. *Journal of Financial Economics*, *47*(1), 103–121.

Deloitte. (2010). *CFO Nedir? Ezberi Bozuyoruz.* Deloitte CFO Serisi 1. Retrieved on 12.04.2018 from https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/finance-transformation/turkey-tr-ceo-cfoserisi1-250510.pdf.

Dogan, M., & Karayel, M. (2016). Yonetim Kurulu ve Sahiplik Yapisinin CEO Degisimi Uzerindeki Etkisi: BIST Imalat Endeksi`nde Faaliyet Gosteren Firmalar Uzerine Bir Arastirma. *Mehmet Akif Ersoy Universitesi Sosyal Bilimler Enstitusu Dergisi, 8*(14), 366-383. doi:10.20875/sb.70539.

Duong, L. & Evans, J. (2015). CFO Compensation: Evidence from Australia, *Pasific-Basin Finance Journal*, *35,* 425-443.

Efil, I. (2005). *Isletme Organizasyonu ve Ekip Calismasi.* Istanbul: Aktuel Yayinlari Alfa Akademi.

Ercan, M.K. & Ban, U. (2012). *Degere Dayali Isletme Finansi Finansal Yonetim* (7.ed.), Ankara: Gazi Kitabevi.

Franco, C.M., Feeney, O., Quinn, M. & Hiebl, M.R.W. (2017). Position Practices of the Present-day CFO: A Reflection on Historic Roles at Guinness, 1920-1945. R*evista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, *20*(1), 55-62.

Genc, N. (2013). *Meslek Yuksekokullari Icin Yonetim ve Organizasyon* (Guncellenmis 3. ed.). Ankara: Seckin Yayincilik.

Jensen, M.C. & Meckling W.H. (1976). Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics, 3*(4), 305-360.

Jiang, J., Petroni, K.R. & Wang, I.Y. (2010). CFOs and CEOs: Who Have the Most Influence on Earnings Management?, *Journal of Financial Economics ,96*, 513-526.

Hoitash, R., Hoitash, U. & Kurt, A.C. (2016). Do Accountants Make Better Chief Financial Officers*?. Journal of Accounting and Economics*, *61,* 414-432.

Kocel, T. (1999). *Isletme Yoneticiligi, Yonetim ve Organizasyon, Organizasyonlarda Davranis, Klasik-Modern-Cagdas Yaklasimlar* (Gozden Gecirilmis 7. ed.). Istanbul: Beta Yayincilik.

Kucuk, O. (2014). *Girisimcilik ve Kucuk Isletme Yonetimi* (Gozden Gecirilmis 7.ed.). Ankara: Seskin Yayincilik.

Mucuk, I. (2014). *Modern Isletmecilik* (19. ed.). Istanbul: Turkmen Kitabevi.

Okka, O. (2015). *Finansal Yonetim* (Gelistirilmis 6.ed.), Ankara: Nobel Yayincilik.

Oztekin, A. (2005). *Yonetim Bilimi* (3. Ed.). Ankara: Siyasal Kitabevi.

Taskiran, N. (2007). *Isletme Stratejileri ve Politikalari* (4.ed.), Izmir: Birlesik Matbaa.

Tengilimoglu, D., Atilla, E. A., & Bektas, M. (2014). *Isletme Yonetimi, Temel Kavramlar, Isletme ve Yonetim Fonksiyonlari, Cagdas Yaklasimlar* (Gozden Gecirilmis ve Guncellenmis 5. ed.). Ankara: Seckin Yayincilik.

Tortop, N., Isbir, E.G. & Aykac, B. (2005). *Yonetim Bilimi* (4.ed.), Ankara: Yargi Yayınevi.

Ulusoy, T. (2017) Finansal Yonetim ve Islevleri. In A. Gundogdu (Eds) (pp.28-43). *Finansal Yonetim Temel Teoriler ve Aciklamali Ornekler*. Ankara: Seckin Yayınevi.

Ulusoy, T. (2018) Yatırım Projelerinin Ulusal Ekonomi Acisindan Degerlendirilmesi: Ekonomik Analiz (Toplumsal Karlilik Analizi) In A. Bayrakdaroglu and A. Gundogdu (Eds) (pp.235-247). *Yatirim Projelerinin Degerlendirilmesinde Ekonomik Analizler*. Ankara: Seckin Yayınevi.

Unlu, U., Bayrakdaroglu, A. & Samiloglu, F. (2011). Yonetici Sahipligi ve Firma Degeri: IMKB icin Ampirik Bir Uygulama. *Ankara Universitesi SBF Dergisi, 66(*2), 201-214.

DUAL LEADERSHIP: CHIEF EXECUTIVE OFFICER AND CHIEF FINANCIAL OFFICER

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.014

DR. FARUK DAYI
Kastamonu University, Turkey
fdayi@kastamonu.edu.tr

DR. YUSUF ESMER[1]
Sinop University, Turkey
yesmer@sinop.edu.tr

KEYWORDS: CEO, CFO, DUAL LEADERSHIP, STRATEGIC MANAGEMENT, FINANCIAL MANAGEMENT

SUMMARY

The role of administrators on successful operations of businesses management is very high. Ability of management's, attitudes and behaviors, and perspective on financial events are closely related to the success of the business. The highest-level decision body in the management of the company is the CEO. He is responsible for the success and failure of enterprise. A failed CEO can cause the business to fall into financial difficulty. In that case the manager's financial ability, risk and return balance and management of assets and resources are become importance. In order to perform these tasks, it is necessary to have CFO as senior manager. For this reason, it is developing a dual leadership model to strengthen the financial organization structure of the enterprises. CEO and CFO in the model are at the top of the organizational chart. CFO is responsible for accounting and finance units; CEO is for other units. Because the CEO and CFO in the model are at the same level, they need to make decisions together. If the decisions of the CEO and CFO conflict Executive board resolves the problem. In the model, a functional organization chart is prepared, and the authority and duties of CEO and CFO are defined. In this study, the finance-oriented management of enterprises is strengthened, literature is gained a new model which name "dual leadership: CEO and CFO".

რეგიონული კლასტერების ფორმირების ევროპული გამოცდილება

ნოდარ გრძელიშვილი
ეკონომიკის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი,
საქართველოს დავით აღმაშენებლის სახელობის უნივერსიტეტი, საქართველო
gigolashvilieka75@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.015

ეკატერინე გიგოლაშვილი
დოქტორანტი,
საქართველოს ტენიკური უნივერსიტეტი, საქართველო
gigolashvilieka@gmail.com

საკვანძო სიტყვები: რეგიონი, კლასტერი, კონკურენტუნარიანობა, ევროპა

კლასტერები იმპულს აძლევენ განვითარებული ეკონომიკის ქვეყნების განვითარებას, ხელს უწყობენ ტერიტორიების ორგანიზაციის ახალი ქსელური რესურსის მობილიზებას, საფუძველს უყრიან ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობას.

ევროპაში, ისევე როგორც მსოფლიოში კლასტერის აქტიური განვითარება მიიჩნევა ინოვაციური სამეწარმეო საქმიანობის ეფექტურ მიმართულებად.

მეწარმეობის განვითარების კლასტერული კონცეფცია ფოკუსირდება რეგიონის კორპორაციულ სტრუქტურებს, საინვესტიციო, საშუამავლო, ტურისტულ, სამეცნიერო, სასწავლო, საზოგადოებრივ ორგანიზაციებს შორის ურთიერთკავშირებზე.

კლასტერული კონცეფციის არსი მდგომარეობს იმ რეგიონების კონსოლიდებული პოტენციალის რალიზაციაში, რომელთა ეკონომიკური ტერიტორია წარმოადგენს საფუძველს ევროპული თანამშრომლობის განვითარებისათვის, ხოლო რეგიონული ეკონომიკის პრობლემების გადაწყვეტა- ევროპული თანამეგობრობის საქმიანობის ერთ-ერთ მთავარ მიმართულებას.

ევროკავშირი კლასტერულ პოლიტიკას განიხილავს როგორც დარგებისა და რეგიონების კონკურენტუნარიანობის, ინოვაციური პოტენციალის ამაღლების, საშუალო და გრძელვადიან პერსპექტივაში ეკონომიკური განვითარების უმნიშვნელოვანეს ინსტრუმენტს.

ევროპული მთავრობები სხვადასხვაგვარად განმარტავენ საკუთრივ კლასტერის ცნებას, შედეგად გამოიყოფა სამი მიმართულება:

– ეკონომიკური აქტივობის რეგიონული განსაზღვრული ფორმა მონათესავე დარგებში, რომელიც ძირითადად სამეცნიერო კვლევით ცენტრებზე არიან დამოკიდებული;

– ვერტიკალური სამრეწველო ქსელი, რომელიც, ძირითადად სათაო ფირმების ირგვლივაა;

– მაღალი აგრეგაციის დონის დარგები ან ცალკეულ დარგთა ერთობლიობა (აგროსამრეწველო სექტორი);

– მსხვილი ქალაქები – სამეცნიერო კვლევითი და საქმიანი ცენტრები, რომელიც მულტიკლასტერებს ქმნიან. [1]

დღეისათვის მეცნიერებასა და პრაქტიკაში განიხილება კლასტერების სხვადასხვა მოდელი. ევროპული კლასტერული მოდელებიდან აღსანიშნავია: შოტლანდიური, იტალიური, ფინური და სხვ.

შოტლანდიური მოდელი ითვალისწინებს მსხვილი კომპანიის, არსებობას, რომელიც გამოდის კლასტერების ბირთვის როლში, რომლის ირგვლივაც ერთიანდებიან სხვა მცირე, დასაშუალო და მსხვილი ფირმები; იტალიური მოდელი გულისხმობს მრავალრიცხოვანი მცირე ფირმების ერთობლიობას, რომლებიც გაერთიანებულ არიან სხვადასხვა ასოციაციებში კონკურეტუნარიანობის ამაღლების მიზნით. კლასტერების იტალიური მოდელის გამოყენება ხდება იმ შემთხვევაში, როდესაც იწარმოება არამაღალი ტექნოლოგიური დონის პროდუქცია, რომლისთვისაც დამახასიათებელია მოთხოვნის ცვალებადობის და დიფერენციაციის მაღალი ხარისხი. [2]

ბრიტანეთსა და საფრანგეთში არსებობს კლასტერის ფორმირების ისეთი მეთოდი, რომელიც სახელმწიფო-კერძო თანამშრომლობის ფორმით ავლენს თავს. [3].

საკმაოდ პროდუქტიული და სპეციფიურია კლასტერული მიდგომა იტალიაში, სადაც მონაწილეობს დიდი რაოდენობა მცირე ფირმებისა, რომლებიც კონკურირებენ ან ურთიერთთანამშრომლობენ. აღნიშნული ოპერაციები ხორციელდება უპირატესად ჰორიზონტალურ კავშირებში და არა ვერტიკალურში. სახელმწიფო კლასტერს თავს არ ახვევს მზა გადაწყვეტილებებს, თუმცა ერთობლივი გადაწყვეტილება მიიღება თანამშრომლობის შედეგად. აღნიშნულ სტრუქტურას გააჩნია ისეთი უპირატესობები, როგორიცაა მოქნილობა, სწრაფი ორიენტაციის შესაძლებლობა, ინიციატივა ხოლო სუსტ მხარედ კი აღიარებულია ის, რომ თითქმის შეუძლებელია ტექნოლოგიურად რთული პროდუქციის შემუშავება. [4]

დღეისთვის აღნიშნული მოდელით იტალიაში ფუნქციონირებს ორასზე მეტი სამრეწველო კლასტერი, სადაც დასაქმებული არის მოსახლეობის 43 % და რომელიც უზრუნველყოფს ეროვნული ექსპორტის 30 %-ს ქვეყანაში. [5]

იტალიაში რეგიონული კლასტერების განვითარებისადმი ინტერესი ეყრდნობა ინდუსტრიული ოლქების განვითარების წარმატებულ გამოცდილებას. ეს რაიონები, რომლებიც უმთავრესად განლაგებულია ქვეყნის ცენტრალურ და ჩრდილო-აღმოსავლეთ ნაწილებში, ხასიათდება ფირ-

მების, როგორც წესი, ტრადიციული დამამუშავებელი მრეწველობის მცირე საწარმოების კონცენტრაციის მაღალი ხარისხით. ინდუსტრიულ რაიონებში გაერთიანებულ ფირმებს სტაბილურად გააჩნია უფრო მაღალი შემოსავლიანობა და მწარმოებლურობა, ვიდრე სხვა რაიონებში განლაგებულ ანალოგიურ საწარმოებს. 1981 წელს აღნიშნული რაიონები სთავაზობდნენ 900 ათას სამუშაო ადგილს და წარმოების აღნიშნულ სფეროში სამუშაო ადგილების 8,6%-ს.

იტალია კლასიკური მცირე ბიზნესის ქვეყანაა, სადაც ამჟამად 4 მლნ ფირმიდან მხოლოდ 2% მიიჩნევა მსხვილ საწარმოდ (მათში დასაქმებულია 1000 და მეტი მომუშავე). სულ იტალიაში, ფუნქციონირებს 200 ინდუსტრიული ოლქი, რომელიც აერთიანებს 60 ათას საწარმოს მასში დასაქმებული 6000 ათასი ადამიანით. ინდუსტრიულ ოლქებში ფუნქციონირებს 1 მლნ-ზე მეტი მცირე და საშუალო საწარმო, რომლებიც უზრუნველყოფენ სამუშაო ადგილებით 4-6 მლნ. ადამიანს.

ინდუსტრიული ოლქების საწარმოები ამაღლებენ თავიანთ ტექნოლოგიურ დონეს, იწყებენ ექსპანსიას სხვა რეგიონებში. ასე მაგალითად, ხილის გადამუშავებიდან ისინი გადადიან კონსერვების წარმოებისათვის მოწყობილობების გადამუშავებაზე, გადამუშავების ფუნქციებს კი აკისრებენ სამხრეთის რეგიონებს. ფეხსაცმლის მწარმოებელი საწარმოები იწყებენ მისი წარმოებისათვის მოწყობილობების გამოშვებას. სამომხმარებლო ხასიათის პროდუქციის აწყობის ფუნქციები გადაეცემა მესამე ქვეყნებს.

საფრანგეთში სხვა ქვეყნებთან შედარებით უფრო რთულად ხდებოდა მეურნეობრიობის ახალ ფორმებზე გადასვლა. რამდენადაც აქ ტრადიციულად ძლიერი იყო ცენტრალიზებული სახელმწიფო სექტორი, რომელშიც დასაქმებული იყო სამუშაო ძალის 25%. იწარმოებოდა პროდუქციის 30% და ექსპორტის ¼. 1995 წელს მიღებულ იქნა ტერიტორიების მოწყობისა და განვითარების პროგრამა. შეიქმნა ტერიტორიათა განვითარების მართვის ორგანიზაცია და მათი მოწყობის ფონდი. 1997-1999 წლების განმავლობაში შემუშავდა და დამტკიცდა საწარმოო კლასტერების სისტემით გაერთიანებული რეგიონების განვითარების პროგრამების 99 პროექტი.

რეგიონული ინტეგრაციის განვითარება ხდებოდა დიდ ბრიტანეთშიც. 1990-იან წლების შუა ხანებში გადაიხედა სამრეწველო პოლიტიკის პრიორიტეტები. ამის შემდეგ ფორმირებულ იქნა ე.წ. საპროგნოზო ტექნოლოგიური პროგრამა. უკვე 10 წელზე მეტია შოტლანდია, უელსი, ჩრდილოეთ ირლანდია და ინგლისის ჩრდილო აღმოსავლეთი წარმატებული რეგიონული დინამიური განვითარების დემონსტრირებას ახდენენ ავტომობილების, ელექტრონიკის, ქიმიკატების წარმოებაში და ზოგიერთ ტრადიციულ სექტორში. მაგალითად კვების პროდუქტებისა და სასმელების, ტანსაცმლისა და საფეიქრო ნაწარმის წარმოებაში.

ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ნაბიჯი, რომელიც დიდი ბრიტანეთის მთავრობამ გადადგა, იყო ქვეყნის ყველა რეგიონული კლასტერის გამოვლენა და კარტოგრაფია. აღსანიშნავია ბრიტანეთის სამხრეთის კლასტერები მომსახურების სფეროსაკენ იხრებიან (პროგრესული უზრუნველყოფა, საქმიანი მომსახურება და ა.შ.) ჩრდილოეთის კლასტერები კი ძირითადად ვითარდებიან სასაქონლო წარმოების ბაზაზე. ლონდონი და ქვეყნის სამხრეთ-აღმოსავლეთი გამორჩეულია ყველაზე მაღალკონცენტრირებული და წარმატებით განვითარებადი კლასტერებით.

თავდაპირველად, ფირმათაშორისი თანამშრომლობისადმი უნიფიცირებული მიდგომა შემუშავებულ იქნა დანიაში 1989-1990 წლებში. 1992 წელს კლასტერებში გაერთიანებული იყო ქვეყნის ყველა ფირმის 40%, რომლებიც უზრუნველყოფდნენ ექსპორტის 60% -ს.

გერმანიაში ტერიტორიების განვითარებას ხელს უწყობს ფედერალური ორგანო, რომლის შესაბამისადაც მიწებს გააჩნიათ მეტი დამოუკიდებლობა და ახორციელებენ განვითარების საკუთარ პროგრამებს თავიანთი სახსრებით. გერმანიაში მუშაობს სამი საუკეთესო კლასტერი და მაღალი ტექნოლოგიების შვიდი კლასტერი, რომელთაც მიღებული აქვთ საპატიო წოდება „XXI საუკუნის სილიკონის ველი" – ეს არის მიუნხენი, ჰამბურგი, დრეზდენი. [6]

კლასტერებმა იმპულსი მისცეს იმ ქვეყნების რეგიონების განვითარებას, რომლებიც იყენებდნენ მათ პრინციპებს. განვითარების შესამჩნევი ტემპი შეინიშნება ავსტრიის ეკონომიკაში, სადაც ამოქმედდა ტრანსსასაზღვრო კლასტერები გერმანიასთან, იტალიასთან, შვეიცარიასთან, უნგრეთთან, გააქტიურდა კავშირები საფრანგეთთან და დიდ ბრიტანეთთან. ინდუსტრიას ვერ ექნება მომავალი, თუ კი ის არაა საქმიან კავშირში მეცნიერებასტან, არ ავითარებს წარმოებას, მომარაგებასა და რეალიზაციას. კლასტერული მოდელის საფუძველზე რაციონალური და ეფექტენია განვითარების კონკრეტული მაგალითია ავსტრიაში და ავტოსამშენებლო ინდუსტრიის აღმავლობა. 2000 წელს, შტირიისა და ზემო ავსტრიის მიზების ორ კლასტერში კონცენტრირებულ საავტომობილო წარმოებაში მომუშავე 30000 პირმა გამოუშვა 8,1 მლრდ. დოლარის პროდუქცია, ანუ მთელი ქვეყნის წარმოების მოცულობის 10%-ზე მეტი.

ავსტრიაში გამოვლენილი 76 რეგიონული კლასტერი, სპეციალიზაციიდან გამომდინარე, პირობითად დაიყო 6 კატეგორიად: სამრეწველო, ტექნოლოგიურ, საგანმანათლებლო, საექსპორტო, შერეულ, მომსახურების სფეროს კლასტერებად.

ეკონომიკის სტრუქტურის ანალიზისადმი კლასტერული მიდგომა პოპულარული გახდა ფინეთში მას შემდეგ, რაც იგი პირველად გამოიყენეს 1991-1993 წწ. ქვეყნის სამრეწველო პოლიტიკის შესამუშავებლად.

გარდა ამისა, მოცემული პროექტის ფარგლებში ვაჭრობისა და მრეწველობის სამინისტრომ მოამზადა დირექტივები, რომელთა საფუძველზეც შემუშავდა და დამტკიცდა ეროვნული სამრეწველო სტრატეგია, რამაც შესაძლებელი გახადა მაკროეკონომიკური რეგულირებიდან კლასტერების განვითარებაზე დაფუძნებულ სამრეწველო და ტექნოლოგიურად კონკურენტულ პოლიტიკაზე გადასვლა.

გაანალიზდა ყველაზე პერსპექტიული დარგები. კრიტერიუმები გახდა მდგრადი ექსპორტის არსებობა და უცხოური ინვესტიციების ნაკადი. განისაზღვრა „კლასტერული კარ-

კასი“, რომლის შედგენას წინ უსწრებდა დიდი და შრომატევადი სამუშაო. შედგენილ იქნა სატყეო მეურნეობის, ფერადი მეტალურგიის, ენერგეტიკის, ტელეკომუნიკაციების, ეკოლოგიის, ჯანდაცვის, ტრანსპორტის, ქიმიის, მშენებლობის, სურსათის კლასტერული რუქები.

ფინეთის კლასტერების წამყვანი ფირმების რიცხვში შედის მთელი რიგი მსხვილი ტრანსნაციონალური კომპანიების საწარმოო და სერვისული ქვედანაყოფები, ისეთები როგორიცაა „Eriksson“, “Siemens” “Fujitsu”, “IBM”. მსხვილი ტრანსნაციონალური კორპორაციების მიერ ფინეთში წარმოებებისა და კვლევითი ცენტრების შექმნა მიზნად ისახავს არა მხოლოდ მომხმარებლამდე მიახლოებას, არამედ მეტწილად ორიენტირებულია კვალიფიციური სამუშაო ძალის უპირატესობათა და ეროვნული სისტემის შესაძლებლობათა გამოყენებაზე.

ტურისტული კლასტერების სპეციფიკა ევროკავშირის ქვეყნებში ბევრად არის დამოკიდებული კონკრეტული ქვეყნის კლასტერულ ეკონომიკაზე. აქ მათი ფორმირება შესაძლებელია, როგორც მსხვილი ისე სუსტი ფირმების მონაწილეობით. მაგალითად, კლასტერები იტალიაში აერთიანებენ უპირატესად მცირე და საშუალო საწარმოებს.

შოტლანდიაში (ეკონომიკის საბაზო მოდელი) – კლასტერები ყალიბდება მსხვილი ზოგჯერ უცხოური წარმომავლობის საწარმოების მონაწილეობით. [7]

რეგიონის კონკურენტუნარიანობა დამოკიდებულია მასში მოქმედი სუბიექტების ეკონომიკურ საქმიანობაზე. სწორედ ამიტომ კლასტერული მიდგომა, როგორც ტრადიციული დარგობრივი, სამრეწველო პოლიტიკის ალტერნატივა კონკურენტუნარიანობის ამაღლების ეფექტური მექანიზმია. [8]

აღიარებული კლასიფიკაციის მიხედვით ტურისტული, ტურისტულ–რეკრეაციული კლასტერი განეკუთვნება ინდუსტრიულს (დარგობრივს) რის გამოც, ის წარმოადგეს ტრადიციულ სფეროს ეკონომიკაში. [9]

კლასტერული პოლიტიკის რეალიზაციაში განსაკუთრებული როლი ეკისრება ადგილობრივ თვითმმართველობის ორგანოებს. კლასტერული პოლიტიკა ემყარება კონკრეტული რეგიონის კონკურენტუნარიანობას, რომელიც დამოკიდებულია ურთიერთდაკავშირებული დარგების კლასტერის არსებობაზე. [10]

რეგიონში კლასტერის ჩამოყალიბების ერთ–ერთი პირობაა დარგების სპეციალიზაციის არსებობა. სპეციალიზაციაში იგულისხმება შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების ფორმა, რომელიც ასახავს პროდუქციის ცალკეული სახეების ან მისი ნაწილების წარმოების თავმოყრას დამოუკიდებელ დარგებში, წარმოებასა და სპეციალიზებულ საწარმოებში. [11]

რეგიონული კლასტერის შექმნისთვის აუცილებელია კლასტერული ანალიზის მომზადება, რომელიც მისი სტრუქტურის განსაზღვრის საშუალებას მოგვცემს – ინფრასტრუქტურა, კვალიფიცირებული სპეციალისტი, კაპიტალი და მეცნიერული უზრუნველყოფა). [12]

განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება ადასტურებს, რომ ამჟამად თანამედროვე ტექნოლოგიების შექმნა შეიძლება ეყრდნობოდეს მხოლოდ ინტეგრაციის პროცესებს, მათშორის კლასტერების განვითარების გზით.

კლასტერებზე აგებული ეკონომიკა – ეს არის კონკურენტუნარიანი და ინვესტიციურად მიმზიდველი ეკონომიკის მოდელი, რომელიც უზრუნველყოფს მოსახლეობის ცხოვრების მაღალ დონესა და ხარისხს და წარმოებაში რთავს არა მხოლოდ რეგიონის მსხვილ საწარმოებს, არამედ მცირე და საშუალო ბიზნესს.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Smeral, E., 1998. “The impact of globalization on small and medium enterprises: new challenges for tourism policies in European countries”, Tourism Management, Vol. 19, No. 4.
2. Sirilli, G. and Evangelista, R., 1998. “Technological innovation in services and manufacturing: results from Italian surveys”, Research Policy, 27.
3. Maskell, P. and Malmberg, A. 1999. “Localised Learning and Industrial Competitiveness”, Cambridge Journal of Economics, 23.
4. Miles, I. April 2001. ”Services Innovation: A Reconfiguration of Innovation Studies”, Discussion Paper Series, The University of Manchester.
5. Pechlaner, H.A., Smeral, E.B. and Matzler, K.C., 2002. “Customer Value Management as a determinant of the competitive Position of Tourism Destinations”, Tourism review, Vol. 57, No 4.
6. ე. ბარათაშვილი, ნ. გალახვარიძე, კ. არაბული, ნ. გრძელიშვილი 2012. ,,საქართველოს ეკონომიკა’’
7. Simmie J, Sennet J. 1999. October. Innovative clusters: global or local linkages? // National Institute Economic Review. No. 170. – p.87
8. Roelandt Theo, Pim den Hertog, Jacobs Dany, 1997. “Nederlandse clusters in beeld” //ESB – V.12, N2. –P.124-128
9. Bergman E.M., Feser E.J. 2000. National industry cluster emplates: a framework for applied regional cluster analysis// Regional studies. 34(1). pp1-19
10. ნ. გრძელიშვილი, 2014. რეგიონული კლასტერები და საქართველო. საერთაშორისო სამეცნიერო–პრაქტიკული კონფერენცია. პ. გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი გვ. 413–417.
11. Горшенева О.В. 2006. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах // Экономический вестник Ростовского государственного университета. № 4. Ч.2.
12. Громыко Ю.В., 2007 Что такое кластеры и как их создовать // Альманах Восток. №1 (42).

EUROPEAN EXPERIENCE OF REGIONAL CLUSTERS FORMATION

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.015

NODAR GRDZELISHVILI
Doctor of Economics, Associated Professor of
David Aghmashenebeli University. Georgia
gigolashvilieka75@gmail.com

EKATERINE GIGOLASHVILI
Doctoral students, Georgian Technic University, Georgia
gigolashvilieka@gmail.com

KEYWORDS: REGIONS, CLUSTERS, COMPETITIVENESS, EU

SUMMARY

In this work the role and the meaning of regional clusters in EU are discussed. It is also said that the clustered politics is the new direction in the Politics of the Economic development, and also the clustering is very weak on the modern level of the Economic development of EU. One task is to show the clustering potential in increasing the competitiveness both in the country and in the regions. As the world practice shows us the cluster approach is not only the mean to reach goals of the industrial politics, (structural changes, increasing competitiveness, intensification of new courses and etc.) at the same time this is a powerful tool to stimulate regional development, which at the end may be seen in the trade balance stimulation of the regions, also in raising the employment, in budgets of different levels and in increasing the salary, in raising the industrial Sustainability and competitiveness of the regions.

დემოგრაფია, მაკროეკონომიკა, ფინანსები და ინოვაციები

DEMOGRAPHY, MACROECONOMICS, FINANCES AND INNOVATIONS

THE MEASURING OF THE GINI, THEIL AND ATKINSON INDICES FOR GEORGIA REPUBLIC AND SOME OTHER COUNTRIES

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.016

GOCHA TUTBERIDZE
Doctor of Economics, Professor
European University, Georgia
gtutberidze@esu.edu.ge

QETEVAN PIPIA
PhD student of Samtskhe-Javakheti
State University, Georgia
Qetino.pipia@gmail.com

GIVI RAKVIASHVILI
Doctor of Mathematics,
Ilia State University
Associate Professor, Georgia
giorgi.rakviashvili@iliauni.edu.ge

KEYWORDS: THE ECONOMIC STRUCTURE; THE INEQUALITY INDICES; THE GINI COEFFICIENT; THE HOOVER INDEX; THE THEILINDICES; THE POVERTY; THE LORENTZ CURVE

When studying the economic structure of society qualitative and quantitative methods are closely related to each other. In particular when analyzing the economic structure of society inequality indices such as the (generalized) Gini index, the Hoover index, the first and second Theil indices, the first and second Atkinson indices and others are used. In this article we investigate the relationship between these indices and in some cases prove that they can be calculated by different formulas. In addition these indices will be calculated for the following countries: Azerbaijan, Armenia, China, Estonia, France,Georgia, Germany, Greece, Iran, Israel, Italy, Japan, Latvia, Lithuania, Moldova, Russia, Turkey, Ukraine and the United States.

For the economic interpretation of these quantitative data, a conceptual, qualitative analysis of economic categories, such as a poverty, a middle class, an unemployment, an employment, a subsistence level, etc., is needed, without knowledge of which it is impossible to use these indicators wisely.

Consider, for example, the poverty and the socialexclusion. "The poverty" in the European Union in 1975 was defined [11] as follows:“*People are said to be living in poverty if their income and resources are so inadequate as to preclude them from having a standard of living considered acceptable in the society in which they live. Because of their poverty they may experience multiple disadvantages through unemployment, low income, poor housing, inadequate health care and barriers to lifelong learning, culture, sport and recreation. They are often excluded and marginalized from participating in activities (economic, social and cultural) that are the norm for other people and their access to fundamental rights may be restricted.*”

In 2002, Eurostat proposed a conceptual framework for measuring social exclusion (Eurostat, 2002), according to which income poverty is one aspect of social exclusion.

We believe that on the basis of calculated by us inequality indices we can better analyze the economic structure of the Georgian society.

Let us consider the classification of the inequality indices based on the axiomatic approach ([3], [10]). Not all inequality indices satisfy these axioms; therefore they must be considered as reasonable conditions, which must be satisfied by the quantitative characteristics under consideration.

1. The Pigou-Dalton principle of transfers: “Inequality indexes should fall with a progressive transfer, i.e., an income transfer from richer to poorer individuals; Inequality indexes should rise with a regressive transfer, i.e. an income transfer from poorer to richer individuals” [3].
2. Scale invariance: “Scale invariance requires the inequality index to be invariant to equi-proportional changes of the original incomes” [3].
3. Translation invariance: “Translation invariance requires the inequality index to be invariant to uniform additions or subtractions to original incomes” [3].
4. The principle of population: “The principle of population axiom requires the inequality index to be invariant to replications of the original population” [3].
5. Decomposability: “In any case, the decomposability axiom requires a consistent relation between overall inequality and its parts. If the original income distribution y is composed by, say, n groups, and has an overall inequality I(y) it must be that:

$$I(y)=\sum_{i=1}^{n} w_i I(y_i)+B ,$$

where w_i and the “between group” term B depend only on subgroup means and population sizes [10].

The Gini coefficient. The Gini coefficient was developed by the Italian statistician and sociologist Corrado Gini ([2], [4], [12]) in 1912. It measures income inequality in the society. In generally Gini coefficient is a macro economical statistical characteristic which shows the degree of stratification of society with respect to the distribution of some good and represents the ratio of the actual distribution of this good to an absolutely equality distribution. If the Gini coefficient is equal to 0, then the actual distribution is theperfect equality and if the Gini coefficient is equal to 1 then the inequality is maximal. The Gini coefficient multiplied on 100 is called The Gini index and it represents a measure of inequality by percents.

We consider two ways of describing the discrete Gini index:

1.Using the Lorentz curve;

2. With the help of a covariance.

In the first case the Gini indexis defined based on the Lorenz curve.Lorenz curve (the AB curve on the Diagram 1) plots the proportionof the total income of the population (y axis) that is cumulativelyearned by the bottom x% of the population(Diagram 1). The plot of the function y=x thus represents the equality of incomes. Thenthe Gini index is the ratio of the area of the figure between the line y=x and the Lorenz curve to the area under the line of equality y=x, i.e. $G = S_L / S_{\vee ABC} = 2S_L$ because $S_{\vee ABC} = 0.5$.

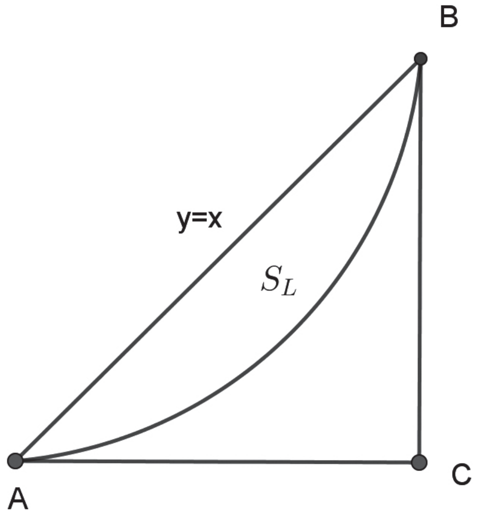


Diagram 1. Lorenz curve

Let $L(x)$ denotes the Lorenz curve and *S* an area of the figure under $L(x)$, then by Newton-Leibniz formula

$$S = \int_0^1 L(x)\mathrm{dx}$$

and consequently

$$G = 1 - 2\int_0^1 L(x)dx \cdot$$

In the practice Lorenz curve often is an angled line and it is more convenient to calculate it without using the integral calculus. Namely let a p_i part of the society($i = 1,2,...,n$, $p_1 + p_2 + ... + p_n = 1$)uses a q_i part of some goods($i = 1,2,...,n$, $q_1 + q_2 + ... + q_n = 1$) or in cumulative form $r_i = p_1 + p_2 + ... + p_i$ part of society uses $s_i = q_1 + q_2 + ... + q_i$ part of goods, $i = 1,2,...,n$. Then [2]

$$G = 1 - \sum_{i=1}^{n} (\mathrm{r}_i - r_{i-1})(\mathrm{s}_i + s_{i-1}) .$$

It is easy to show that Gini coefficient satisfies 1, 2 and 4 axioms.

The Gini index can also be calculated using covariance. The covariance of two random values

$$X = \begin{pmatrix} x_1, & x_2, & ..., & x_n \\ p_1, & p_2, & ..., & p_n \end{pmatrix}, \quad Y = \begin{pmatrix} y_1, & y_2, & ..., & y_n \\ q_1, & q_2, & ..., & q_n \end{pmatrix},$$

is

$$\mathrm{cov(X,Y)} = E[(X - E[X])(\mathrm{Y} - \mathrm{E[Y]})] = E[\mathrm{XY}] - E[X]E[Y]$$

where $E[X]$ isan expected value.

Proposition1. Let

$p_1 = p_2 = ... = p_n = 1/n$, $q = (q_1, q_2, ..., q_n)$, $q_1 \le q_2 \le ... \le q_n$;

then Gini coefficient may be calculated by the formula

$$G = \frac{2}{E(q)} Cov(q, F(q))$$

where $F(q) = \left(\frac{1}{n}, \frac{2}{n}, ..., \frac{n}{n}\right)$.

Proof. By definition

$$q \cdot F(q) = \left(\frac{q_1}{n}, \frac{2q_2}{n}, ..., \frac{nq_n}{n}\right).$$

Therefore

$$E(q \cdot F(q)) = \frac{q_1/n + 2q_2/n + ... + nq_n/n}{n} = \frac{q_1 + 2q_2 + ... + nq_n}{n^2}.$$

Since $q_1 + q_2 + ... + q_n = 1$ therefore

$$E(q) = \frac{q_1 + q_2 + ... + q_n}{n} = \frac{1}{n},$$

$$E(F(q)) = \frac{1/n + 2/n + ... + n/n}{n} = \frac{1 + 2 + ... + n}{n^2} = \frac{n(n+1)}{2n^2} = \frac{n+1}{2n},$$

$$E(q \cdot F(q)) - E(q)E(F(q)) = \frac{q_1 + 2q_2 + ... + nq_n}{n^2} - \frac{q_1 + q_2 + ... + q_n}{n} \cdot \frac{n+1}{2n} = \frac{q_1 + 2q_2 + ... + nq_n}{n^2} - \frac{n+1}{2n^2}.$$

Since

$$\frac{2}{E(q)} = \frac{2n}{q_1 + q_2 + ... + q_n} = 2n,$$

therefore $G = \frac{2}{E(q)} \operatorname{cov}(q, F(q)) = 2n\left(\frac{q_1 + 2q_2 + ... + nq_n}{n^2} - \frac{n+1}{2n^2}\right) = \frac{2(q_1 + 2q_2 + ... + nq_n) - (n+1)}{n}$.

Let us calculate now the Gini coefficient by the Lorenz curve which is the angled line.The figure under Lorenz curve consists by one triangle and several trapezoids with the same heights. These heights are equal to $\frac{1}{n}$. Then an area of this figure is

$$\frac{1}{n}(q_1 + (q_1 + (q_1 + q_2)) + ((q_1 + q_2) + (q_1 + q_2 + q_3)) + ... +$$
$$+((q_1 + q_2 + ... + q_{n-1}) + (q_1 + q_2 + ... + q_{n-1} + q_n))) =$$
$$= \frac{1}{n}(q_1 + (2q_1 + q_2) + (2q_1 + 2q_2 + q_3) + ... + (2q_1 + 2q_2 + ... + 2q_{n-1} + q_n)) =$$
$$= \frac{1}{n}((1 + 2(n-1))q_1 + (1 + 2(n-2))q_2 + (1 + 2(n-3))q_3 + ... + (1 + 2(n-n))q_n) =$$
$$= \frac{1}{n}((q_1 + q_2 + ... + q_{n-1} + q_n) + 2((n-1)q_1 + (n-2)q_2 + (n-3)q_3 + ... + (n-n)q_n) =$$
$$= \frac{1}{n}(1 + 2(n(q_1 + q_2 + ... + q_{n-1}) - (q_1 + 2q_2 + ... + (n-1)q_{n-1})) =$$
$$= \frac{1}{n}(1 + 2n(1 - q_n) - 2(q_1 + 2q_2 + ... + (n-1)q_{n-1})) =$$
$$= \frac{1}{n}(1 + 2n - 2nq_n - 2(q_1 + 2q_2 + ... + (n-1)q_{n-1})) =$$
$$= \frac{1 + 2n - 2(q_1 + 2q_2 + ... + (n-1)q_{n-1} + nq_n)}{n}.$$

So

$$G = 1 - 2B = 1 - \frac{1 + 2n - 2(q_1 + 2q_2 + ... + (n-1)q_{n-1} + nq_n)}{n} =$$
$$= \frac{2(q_1 + 2q_2 + ... + (n-1)q_{n-1} + nq_n) - (n+1)}{n}.$$

Therefore calculating of the coefficient using the Lorenz curve and the variance gives the same results.We have four formulas for calculating Gini coefficient:

1) $G = \frac{2(q_1 + 2q_2 + ... + (n-1)q_{n-1} + nq_n) - (n+1)}{n}$ - by the parts;

2) $G = 1 - \sum_{i=1}^{n} (r_i - r_{i-1})(s_i + s_{i-1})$ - by the cumulative parts;

3) $G = \frac{2}{E(q)} Cov(q, F(q))$ - by the covariance;

4) $G = 1 - 2\int_0^1 L(x)dx$ - by the integral.

Since it is difficult to find examples of calculating the Gini coefficient in the Georgian economic literature, we calculated it for different countries by the distribution of GDP (Gross domestic product). We used World Bank data published in 2016 and in 2018 (see Table 1).Comparison of our calculations to the results of the World Bank, the Statistical Office of Georgian Republic (GeoStat) and the Central Intelligence Agency of the USA shows that the difference between them is palpable (see Table 2).

	r_1 =0.1	r_2 =0.2	r_3 =0.4	r_4 =0.6	r_5 =0.8	r_6 =0.9	r_7 =1
	s_1	s_2	s_3	s_4	s_5	s_6	s_7
Georgia 2013	0.021	0.056	0.161	0.315	0.54	0.701	1
Georgia 2016	0.026	0.067	0.182	0.342	0.564	0.719	1
USA 2013	0.018	0.052	0.155	0.309	0.536	0.698	1
USA 2016	0.016	0.05	0.152	0.305	0.53	0.694	1
Russia 2012	0.023	0.059	0.16	0.305	0.517	0.678	1
Russia 2015	0.028	0.069	0.18	0.332	0.547	0.703	1
Azerbaijan 2005	0.035	0.084	0.21	0.375	0.595	0.743	1
Armenia 2013	0.035	0.085	0.211	0.377	0.597	0.744	1
Armenia2016	0.033	0.079	0.2	0.37	0.598	0.747	1

Table 1. Distribution of GDP (World Bank)

	Our	GeoStat	World Bank	CIA of USA
Georgia 2013	38.6	39	40.0	46 (2011) 37.6 (1991)
Georgia 2016	35.2	39	36.5	40.1(2014)
USA, 2013	39.5		41.1	
USA, 2016	40.1		41.5	
Russia 2012	40.1		41.6	
Russia 2015	36.4		37.7	
Azerbaijan 2005	16.1		16.6	
Armenia 2013	30.4		31.5	
Armenia 2016	31.3		32.5	

Table 2. Gini coefficient: Our, Geostat, World Bank [7], CIA of USA [8]

The insignificant difference between the Gini coefficient of Georgia and developed countries is explained by the fact that the Gini coefficient satisfies the second Scale invariance axiom.

			Gini		General. Gini	
	Countries	Years	WB	Our	v=3	v=4
1	Azerbaij.	2005	16.6	16.1	19.8	21.4
2	Ukraine	2016	25	24.2	29.8	32.1
3	Moldova	2016	26.3	25.4	30.7	32.9
4	Belarus	2016	27	26.0	31.5	33.8
5	Norway	2015	27.5	26.5	32.7	35.4
6	Sweden	2015	29.2	28.1	34.8	37.8
7	Germany	2015	31.7	30.6	37.2	39.8
8	Poland	2015	31.8	30.8	37.2	39.6
9	Japan	2008	32.1	31.0	38.0	40.9
10	Armenia	2016	32.5	31.3	37.9	40.3
11	Switzerl.	2014	32.5	31.4	37.9	40.4
12	Estonia	2015	32.7	31.7	38.7	41.4
13	Unit. Kingdom	2015	33.2	31.9	38.8	41.5
14	Tajikistan	2015	34	32.9	39.5	42.0
15	Latvia	2015	34.2	32.9	39.9	42.7
16	Italy	2014	34.7	33.5	41.3	44.6
17	India	2011	35.1	33.6	38.7	40.3
18	Uzbekistan	2003	35.3	34.0	40.2	42.4
19	Greece	2015	36	34.7	42.7	45.9
20	Spain	2015	36.2	34.9	43.0	46.3
21	Georgia	2016	36.5	35.2	42.0	44.5
22	Lithuania	2015	37.4	36.2	43.4	46.1
23	Russian	2015	37.7	36.4	42.7	44.7
24	Iran	2014	38.8	37.4	44.1	46.4
25	Turkmen.	1998	40.8	39.4	45.9	47.8
26	Israel	2012	41.4	40.0	48.1	51.1
27	United States	2016	41.5	40.1	47.8	50.5
28	Turkey	2016	41.9	40.5	47.2	49.3
29	China	2010	42.6	40.7	48.8	51.6

Table 3. Thegeneralized Gini index

Table 3 shows the results of our calculations of the Gini index and the generalized Gini index of different World countries when $\nu = 3$ and $\nu = 4$. Let us remark that if $\nu = 2$, then the generalized Gini index coincides to Gini index.

The generalized Gini index[2] in the notations from 3) is calculated by the formula

$$G(\nu) = -\frac{\nu}{E(\mathrm{q})} Cov(\mathrm{q}, (1 - F(\mathrm{q}))^{\nu - 1})$$

where ν is the coefficient of an inequalityaversion. Note that ifv=2, then the generalized Gini indexis equal to the standard Gini Index $G(2) = G$ because $\mathrm{cov}(x, 1-y) = -\mathrm{cov}(x, y)$. When the coefficient of inequality a version increases, the generalized Gini index increases too i.e. $G(\nu)$ is an increasing function of the variable ν.

The Hoover index [6] is equal to the portion of the total community income that would have to be redistributed (taken from the richer part of the population and given to the poorer part) for there to be income perfect equality.

The Hoover index is often called the Robin Hood index. Like the Gini coefficient the Hoover index may be calculated by the Lorenz curve. Therefore there exists a correlation between the Gini and Hoover indices. In particular the Hoover index as the Gini index satisfies first, second and fourth axioms.

Proposition 3. The Hoover index is calculated by the formula

$$H = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^{n} \left| \frac{E_i}{E_t} - \frac{A_i}{A_t} \right|$$

where E_i is an income of i-th quantile, E_{total} is the sum of all E_i, A_i is the number of individuals in i-th quantile, A_{total} is the sum of all A_i. The Hoover index is equal to the maximum distance between the perfect equality distribution line and the Lorenz curve or to the maximum length of the vertical line segment which connects theperfect equalitydistribution line and the Lorenz curve.Then the income will be equalizedin the society if we redistribute the incomes corresponding to the figure that finds on the right of this vertical.

Remark.The Hoover index can be calculated also from formula

$$H = \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}|q_i - p_i|$$

where the p_i part of the society uses the q_i part of the good.

Proof.Without loss of generality we may assume that the indices are ordered so that

$$\frac{E_1}{A_1} \triangleleft \frac{E_2}{A_2} \triangleleft \ldots \triangleleft \frac{E_N}{A_N}.$$

It is clear that if the distribution of the goods is the perfect equality then everyone will get $\frac{E_t}{A_t} = \frac{E_{total}}{A_{total}}$ good.Suppose i_0 is the index such that $\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_{i_0}}{A_{i_0}} \geq 0$ and $\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_{i_0+1}}{A_{i_0+1}} \triangleleft 0$.Therefore in order for the distribution to be made perfect equality $A_i, A_2, \ldots, A_{i_0}$ quantiles must be get

$$A_1(\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_1}{A_1}) = \frac{A_1 E_t}{A_t} - E_1, \; A_2(\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_2}{A_2}) = \frac{A_2 E_t}{A_t} - E_2, \ldots, \; A_{i_0}(\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_{i_0}}{A_{i_0}}) = \frac{A_{i_0} E_t}{A_t} - E_{i_0}$$

good or totally

$$E_0 = (\frac{A_1 E_t}{A_t} - E_1) + (\frac{A_2 E_t}{A_t} - E_2) + \ldots + (\frac{A_{i_0} E_t}{A_t} - E_{i_0}).$$

Let us suppose $i > i_0$. Any person from the i-th quantile has $\frac{E_i}{A_i}$ good which is greater than $\frac{E_t}{A_t}$. After balancing each of them loses $\frac{E_i}{A_i} - \frac{E_t}{A_t}$ good, and whole quantile lose $A_i(\frac{E_i}{A_i} - \frac{E_t}{A_t}) = E_i - \frac{A_i E_t}{A_t}$ good.

So all "rich" persons lose

$$E_1 = (E_{i_0+1} - \frac{A_{i_0+1} E_t}{A_t}) + \ldots + (E_n - \frac{A_n E_t}{A_t}).$$

Since $E_0 = E_1$ therefore

$$E_0 = \frac{1}{2}(E_0 + E_1) = \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}\left|\frac{A_i E_t}{A_t} - E_i\right|.$$

Therefore the Hoover index is equal to

$$H = \frac{E_0}{E_t} = \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}\left|\frac{A_i}{A_t} - \frac{E_i}{E_t}\right|.$$

The second part of Proposition 3 is easy.

Using the resulting formula and based on World Bank data, we calculated the Hoover index for 22 countries (see Table 4).

			Gini WB	Gini our	Hoover	Teil 0	Teil 1	Atkins. 1	Atkins. 2
1	Azerbaij.	2005	16.6	16.1	11.7	0.042	0.043	0.042	0.041
2	Ukraine	2016	25	24.2	17.6	0.095	0.097	0.092	0.091
3	Moldova	2016	26.3	25.4	18.5	0.105	0.110	0.104	0.100
4	Belarus	2016	27	26.0	18.8	0.111	0.115	0.108	0.105
5	Norway	2015	27.5	26.5	19.2	0.119	0.117	0.110	0.112
6	Sweden	2015	29.2	28.1	20.3	0.137	0.132	0.123	0.128
7	Germany	2015	31.7	30.6	22.3	0.158	0.157	0.145	0.146
8	Poland	2015	31.8	30.8	22.6	0.157	0.158	0.147	0.145
9	Japan	2008	32.1	31.0	22.4	0.167	0.161	0.149	0.154
10	Armenia	2016	32.5	31.3	23	0.163	0.163	0.151	0.150
11	Switzerl.	2014	32.5	31.4	23.1	0.164	0.166	0.153	0.152
12	Estonia	2015	32.7	31.7	23.6	0.172	0.165	0.152	0.158
13	United Kingdom	2015	33.2	31.9	23.5	0.173	0.170	0.156	0.159
14	Tajikistan	2015	34	32.9	24.2	0.181	0.182	0.166	0.166
15	Latvia	2015	34.2	32.9	24.2	0.189	0.183	0.167	0.172
16	Italy	2014	34.7	33.5	24.3	0.207	0.188	0.171	0.187
17	India	2011	35.1	33.6	24.5	0.186	0.205	0.185	0.169
18	Uzbekistan	2003	35.3	34.0	24.8	0.194	0.201	0.182	0.176
19	Greece	2015	36	34.7	25.3	0.223	0.202	0.183	0.200
20	Spain	2015	36.2	34.9	25.5	0.226	0.204	0.184	0.202
21	Georgia	2016	36.5	35.2	25.8	0.211	0.211	0.190	0.190
22	Lithuania	2015	37.4	36.2	26.4	0.232	0.224	0.201	0.207
23	Russian	2015	37.7	36.4	26.8	0.221	0.229	0.205	0.199
24	Iran	2014	38.8	37.4	27.5	0.239	0.239	0.213	0.212
25	Turkmen.	1998	40.8	39.4	29.1	0.262	0.269	0.236	0.230
26	Israel	2012	41.4	40.0	29.6	0.294	0.268	0.235	0.255
27	United States	2016	41.5	40.1	29.5	0.295	0.274	0.240	0.255
28	Turkey	2016	41.9	40.5	29.9	0.281	0.283	0.246	0.245
29	China	2010	**42.6**	40.7	30.3	0.303	0.278	0.243	0.261

Table 4. Table of Gini, Hoover, Theil and Atkinson indices

It is believed that the normal value of index is 20 percent. This value is approximately equal to the indicators of Ukraine, Germany, Moldova, Japan. In Georgia there should be a redistribution of 28.5 percent of the good, in Russia 29.5, in the USA 29.2.

The Theil indexis used to measure income inequality, lack of diversity, isolation, segregation, non-randomness, compressibility, irrigation system, software metrics andother phenomena. It was introduced ([5], [9]) in 1967 by Dutch econometrician Henri Theil and is based on the concept ofthe information entropy.

Compared to the Gini index, the Theil index has the advantage – it is decomposable, i.e. the Theil index is a weighted average of inequality within subgroups, plus inequality among those subgroups i.e. it satisfies 5-th axiom.

There exist two Theil index. For the population of N persons with X_i as income of i-th person these indices calculated by formulas

$$T_1 = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{X_i}{\overline{X}} \cdot \ln \frac{X_i}{\overline{X}}\right),$$

$$T_0 = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n}\left(\ln \frac{\overline{X}}{X_i}\right)$$

where $\overline{X} = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n} X_i$ is the mean income.If an income distribution is the perfect equality then the Theil index is equal to 0.If all incomes are concentrated in the hands of one person, then the Theil index is equal to $\ln N$. Sometimes T_1 is called the Theil index and T_0 is called the mean logarithmic deviation.

The Theil index is scale invariance also, i.e. it satisfies second axiom and therefore does not change during the time of the devaluation. The Theil index as the Gini index is not translation invariance, i.e. does not satisfies the fourth axiom. The Theil index satisfies decomposability axiom.

If the population is divided into J certain $G_1, G_2, ..., G_J$ subgroups, N_j is the number of persons in G_j, $\bar{x}$ (y_j) is the average income of the population(of the group j), $\omega_j = \frac{N_j}{N}\frac{y_j}{\bar{x}}$ is the income share of group i and $T(G_i)$ is the Theil index of the subgroup G_i then the Theil index of the population can be expressed by the formula

$$T = \sum_{j=1}^{J} \omega_j T(G_j) + \sum_{j=1}^{J} \omega_j \ln \frac{y_j}{\bar{x}}.$$

We calculated Theil index by Microsoft Excel for some countries based on World Bank data (see Table 4).

The Atkinson index was introduced in 1970 by British economist Anthony Atkinson [1]. It uses for example by United States Census Bureau. The index can be turned into a normative measure by imposing, as in the case of the Gini index a coefficient of inequality aversion $\varepsilon \in [0,1]$ to weight incomes. If $\varepsilon = 0$ then the society is indifferent to the inequality of the income distribution. If ε increases then we may conclude that the society is more concerned with the income inequality.

The Atkinson index is defined as:

$$A = \begin{cases} 1 - \frac{1}{\mu}\left(\frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} y_i^{1-\varepsilon}\right)^{1/(1-\varepsilon)}, & \varepsilon \in [0,1) \\ 1 - \frac{1}{\mu}\left(\sum_{i=1}^{N} y_i\right)^{N}, & \varepsilon = 1 \end{cases}$$

where y_i is i-th person's or group income, $i = 1,2,...,N$ and μ is a mean income of all agents: $\mu = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} y_i$.

The coefficient of the inequality a version represents both positive and negative side of the Atkinson index because it can not be formally defined, but it is necessary to be guided by general economic and political considerations.

The Atkinson index can be computed from the Theil index. If $\varepsilon = 1$ and T is the Theil index then $1 - e^{-T}$ would be the Atkinson index.

We hope that the values of the inequality indices computed by us will help to better understand the economic structure of the Georgian society.

REFERENCES:

1. Atkinson A. 1970, On the Measurement of Inequality. J. of Economic Theory 2, 244-263.
2. Bellu L. 2006, Inequality Analysis.FAO.
3. Bellu L., Liberati P. 2006. Inequality and Axioms for its Measurment. FAO.
4. Bellu L,. Liberati P. 2005 The Lorenz Curve. FAO
5. Conceição P., Ferreira P. 2000. The Young Person's Guide to the Theil Index. Texas University, 1-54.
6. Hoover. The Measurement of Industrial Localization.Review of Economics and
1. Statistics, 1936,.18, No. 4, 162-171
7. http://wdi.worldbank.org/table/2.9, http://wdi.worldbank.org/table/1.3
8. https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/gg.html
9. Novotný J. (2007) On the measurement of regional inequality.Ann. Reg. Sci. 41:563–580
10. Shorrocks A. Inequality decomposition by population subgroups. Econometrica, vol. 52, #6, 1984, 1369-1385
11. The measurement of poverty and social inclusion in the EU. 2013 United Nations Economic Commission for Europe. Working paper 25.
12. Yitzhaki Sh. 1998. More than a Dozen Alternative Ways of Spelling Gini.Research on Economic Inequality, 8, 13-30.

THE MEASURING OF THE GINI, THEIL AND ATKINSON INDICES FOR GEORGIA REPUBLIC AND SOME OTHER COUNTRIES

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.017

GOCHA TUTBERIDZE
Doctor of Economics, Professor
European University, Georgia
gtutberidze@esu.edu.ge

QETEVAN PIPIA
PhD student of Samtskhe-Javakheti
State University, Georgia
Qetino.pipia@gmail.com

GIVI RAKVIASHVILI
Doctor of Mathematics,
Ilia State University
Associate Professor, Georgia
giorgi.rakviashvili@iliauni.edu.ge

KEYWORDS: THE ECONOMIC STRUCTURE; THE INEQUALITY INDICES; THE GINI COEFFICIENT; THE HOOVER INDEX; THE THEILINDICES; THE POVERTY; THE LORENTZ CURVE

SUMMARY

When studying the economic structure of society qualitative and quantitative methods are closely related to each other. In particular when analyzing the economic structure of society inequality indicessuch as the (generalized) Gini index, the Hoover index, the first and second Theil indices, the first and second Atkinson indicesand other are used. In this article, we investigate the relationship between these indices and in some cases prove that they can be calculated by different formulas. In addition these indices will be calculated for the following countries: Azerbaijan, Armenia, China, Estonia, France, Georgia, Germany, Greece, Iran, Israel, Italy, Japan, Latvia, Lithuania, Moldova, Russia, Turkey, Ukraine, United States.

ჭარბვალიანობის საკითხის გააზრებისათვის

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.017

მირზა ხიდაშელი
ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი
ქუთაისის უნივერსიტეტი, საქართველო
mirza.khidasheli@unik.edu.ge

ნიკო ჩიხლაძე
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი,
საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, საქართველო
nikoloz.chikhladze@atsu.edu.ge

საკვანძო სიტყვები: ჭარბვალიანობა, რეგულირება, კრიზისი

ჭარბვალიანობა, ანუ კრედიტის „ჭარბწარმოება" თანამედროვე საკრედიტო სისტემის სახასიათო შტრიხია. მისი შედეგები ფართოდ არის წარმოდგენილი ლოკალურ, რეგიონულ თუ გლობალურ ეკონომიკაში.

ჭარბვალიანობა მძიმე საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისების გამომწვევ მიზეზად გვევლინება. მიუხედავად რეგულირების მეთოდებისა, რომელსაც თანამედროვე „მეინ სტრიმ" თეორია და პრაქტიკა პრობლემის აღმოსაფხვრელად იყენებს, იგი კვლავ ახალი გამოწვევების წინაშე აყენებს მარეგულირებელ ინსტიტუტებს, რომელთა ყურადღების მიღმა პერმანენტულად რჩება ამ პროცესის მთავარი საკითხი: მოთხოვნის (და არა მოთხოვნილების) ეკონომიკაში, ისეთ დეფიციტურ რესურსზე როგორიც ფული და დანაზოგებია, როგორ ყალიბდება კრედიტის „ჭარბწარმოება".

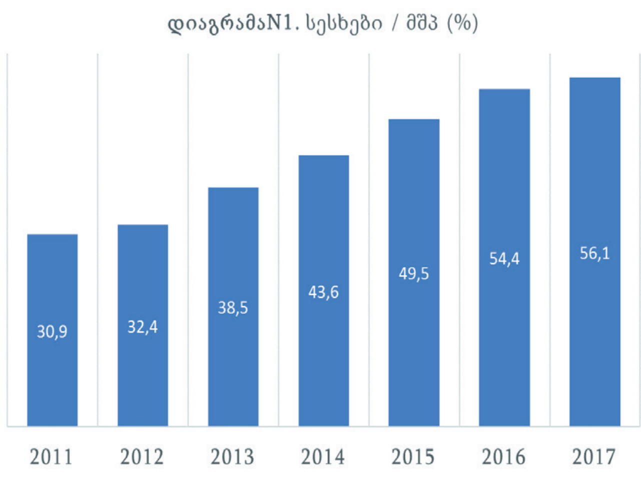
ეკონომიკის ჭარბვალიანობის ფუნდამენტურ მიზეზს ნაწილობრივი დარეზერვების სისტემა აყალიბებს. თანამედროვე მსოფლიოს საფინანსო კანონმდებლობის მიხედვით, საბანკო დეპოზიტზე განთავსებული თანხა აღარ წარმოადგენს დეპოზიტორის საკუთრებას. იგი უკვე ბანკს ეკუთვნის და დეპოზიტორი სანაცვლოდ იღებს აქტივს, რომელსაც ეწოდება სადეპოზიტო ანგარიში (მიმდინარე ან შემნახველი). აღნიშნული დეპოზიტი ბანკის ბალანსში აისახება როგორც ვალდებულება, რომლის საფუძველზეც ბანკს აქვს ლეგალური უფლება მინიმალური სარეზერვო მოთხოვნის დაცვით გასცეს სესხები. 10%-იანი დარეზერვების პირობებში, ბანკს ლეგიტიმური უფლება აქვს მის მიმდინარე და სადეპოზიტო ანგარიშებზე არსებული რესურსებიდან „შექმნას" 10-ჯერ უფრო დიდი რაოდენობის სესხი. სწორედ ასე „იბადება" „ჭარბი" რაოდენობის კრედიტი, რაც ქმნის ჭარბვალიანობის განვითარების შესაძლებლობას ეკონომიკაში.

ნაწილობრივი დარეზერვების სისტემის თეორიული საფუძვლების გაუმართაობა, მხოლოდ ზემოაღნიშნული ეკონომიკური და საფინანსო ხასიათის ხარვეზებით არ შემოიფარგლება. სისტემას მნიშვნელოვანი სამართლებრივი ტიპის ხარვეზები აქვს, რომელიც განაპირობებს კიდეც მის შიგა წინააღმ-დეგობებსა და კრიზისულ ბუნებას, რაც პერიოდულად ვლინდება კაცობრიობის საფინანსო ცხოვრებაში.[6, გვ.4]

ფულად-საკრედიტო ურთიერთობებში არსებული წინააღმდეგობრივი მოცემულობა ქმნის ჭარბვალიანობის პრობლემას, ხოლო მისი რეგულირება არადეკლარირებული შემოსავლების საფუძველზე სესხების გაცემის შეზღუდვით შეუძლებელია. ჭარბვალიანობის პრობლემა პერიოდულად ვლინდება ნაწილობრივი დარეზერვების სისტემის მქონე ყველა საბანკო სისტემაში და მისი ნათელი მაგალითია 2008 წლის საფინანსო კრიზისი, როელიც წარმოებული ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე განვითარდა და გლობალური საფინანსო სისტემა მოიცვა. პრობლემა, რომელსაც კრედიტისა და დეპოზიტის კატეგორიების აღრევა იწვევს, სხვადასხვა ფორმით ავლენს თავს, ზოგჯერ საფონდო ბირჟაზე, რიგ შემთხვევებში საკრედიტო ბაზარზე, თუმცა ეს მხოლოდ არსებითი პრობლემის გამოვლინებებია და არა თავად პრობლემა.

საზოგადოდ, ეკონომიკის მიერ აღებული ვალდებულებების მოცულობის შესაფასებლად, მნიშვნელოვანია, ამავე ეკონომიკის მიერ წლის განმავლობაში შექმნილი პროდუქციისა და მომსახურების ჯამური ღირებულება შევადაროთ, ამავე პერიოდში აღებულ საკრედიტო ვალდებულებების ჯამს.

სესხების თანაფარდობა მშპ-თან 2011-2017 წლებში (%) [2]



როგორც ზემოთ მოცემულ დიაგრამაზე ჩანს (იხ. იხ. დიაგრამა 1) 2011-2017 წლებში, ფინანსური სიღრმის ეს პარამეტრი, საშუალოდ 9,4%-ით იზრდებოდა. პიკი დაფიქსირდა 2014 წელს – ზრდამ შეადგინა 14,7%, ხოლო 2017 წელს – 3,2%-ს. თუ ფინანსური სიღრმის ზემოაღნიშნული პარამეტრის გასული წლის დონესა და ტრენდს შევაფასებთ, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ეკონომიკის ჭარბვალიანობა არ იკვეთება. შედარებისთვის შეგვიძლია მოვიყვანოთ სამხრეთ კორეის, იაპონიის, ჰოლანდიის, აშშ-სა და სხვა განვითარებული ქვეყნების მაგალითები სადაც, ფინანსური სიღრმის ანალოგიური პარამეტრი, რიგ შემთხვევებში, არათუ 100%-იან, არამედ 200%-იან ნიშნულსაც კი აჭარბებს. [1]

განვიხილოთ სახელმწიფოს სუვერენული ვალის თანაფარდობა მშპ-თან სახელმწიფოს სუვერენული ვალის თანაფარდობის დინამიკა.ეს მოგვცემს საშუალებას შევაფასოთ ჭარბვალიანობის კიდევ ერთი გამოვლინება, რომელსაც განსაკუთრებით ხშირად ვხვდებით საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისების ფონზე. როგორც წესი, ეკონომიკის ანტიციკლური რეგულირებისა და ეკონომიკის სტიმულირებისთვის ხშირად იყენებენ ფისკალურ ინსტრუმენტებს, რომელიც იწვევს საბიუჯეტო დანახარჯების ზრდას, რაც კრიზისის შედეგად შენელებული ეკონომიკური ზრდის გამო, ხშირ შემთხვევაში, სწორედ სუვერენული ვალის ზრდის ხარჯზე ფინანსდება. [7, გვ.23]

ფინანსთა სამინისტროს მონაცემებით, 2012-2017 წლებში საქართველოს სუვერენული ვალი საშუალოდ 4,7%-ით იზრდებოდა. 2015 წელს დაფიქსირდა ყველაზე მაღალი ზრდა 14%-ის ოდენობით, ხოლო მომდევნო წელს აღნიშნული ტემპი თითქმის განახევრდა და 7,2% შეადგინა (იხ.დიაგრამა 2). ისევე როგორც კერძო სექტორის შემთხვევაში, საქართველოს სახელწმიფოს სუვერენული ვალის მაჩვენებელი ახლოსაც არ არის იმ კრიტიკულ ნიშნულთან, რომლის შემდეგაც შესაძლებელია ჭარბვალიანობის დაშვება. თუმცა, კერძო სექტორის საკრედიტო ვალდებულებისაგან განსხვავებით, საქართველოს სახელმწიფო ვალის ზედა ზღვარი განსაზღვრულია საქართველოს კანონმდებლობით, რომლის მიხედვითაც სახელწმიფო ვალის შეფარდება მთლიან შიდა პროდუქტთან არ უნდა აჭარბებდეს 60%-ს. [5]

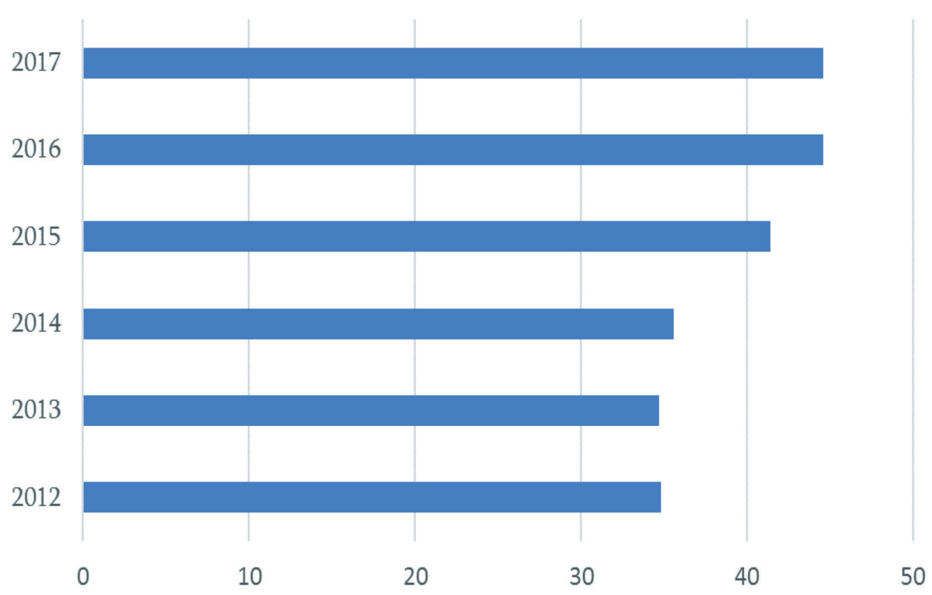
კერძო და სახელმწიფო სექტორების ჭარბვალიანობის ზოგადი ანალიზის შემდეგ, მიზანშეწონილია გამოვიკვლიოთ აღნიშნული პრობლემა ეკონომიკის შემადგენელი სექტორებისათვის, რადგან შესაძლოა ეკონომიკის ზოგადი სურათი პრობლემასთან მიმართებით იყოს დამაკმაყოფილებელი, თუმცა მისი კონკრეტული სექტორი მაინც განიცდიდეს ჭარბვალიანობის პრობლემას.

2012-2017 წლებში, ეკონომიკის დაკრედიტების სტრუქტურა, სამეწარმეო და შინამეურნეობების თვალსაზრისით საყურადღებო ტენდენციით ხასიათდება. თუ 2012 წელს თანაფარდობა სამეწარმეო სექტორის სასარგებლოდ იყო, 2017 წლისათვის სესხების სტრუქტურაში შინამეურნეობების წილი გაიზარდა (იხ. დიაგრამა N3)

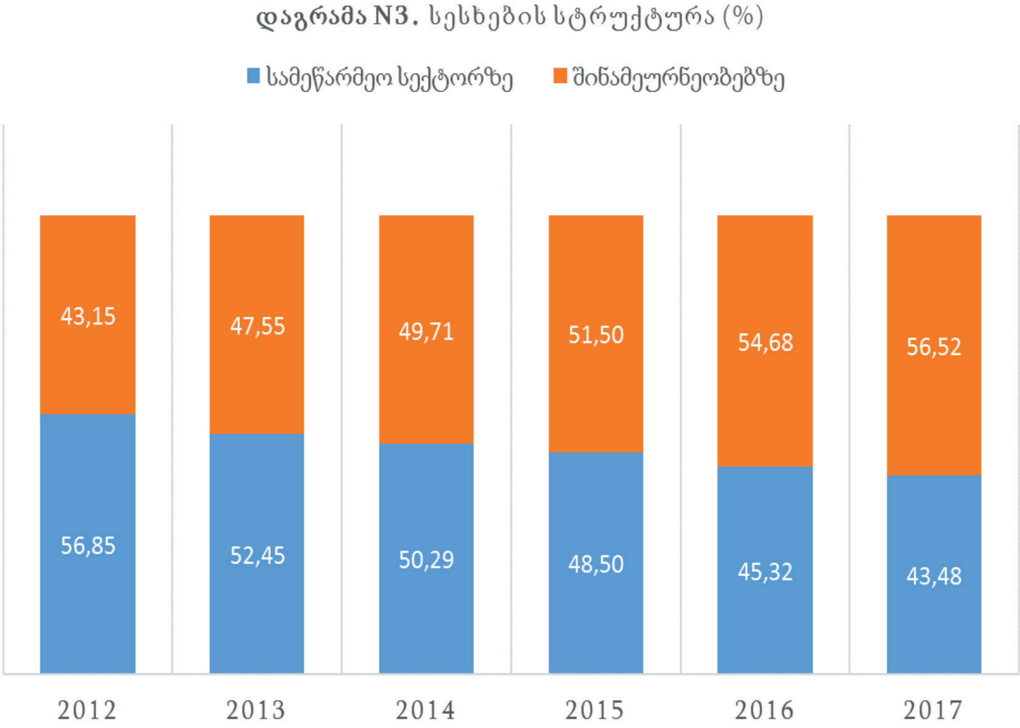
2012-2017 წლებში შინამეურნეობებზე გაცემული სესხების მოცულობა 3,6 მლრდ. ლარიდან 11,7 მლრდ ლარამდე გაიზარდა ხოლო, სამეწარმეო სექტორზე გაცემული სესხების მოცულობა 4,7 მლრდ. ლარიდან 9 მლრდ ლარამდე.

საქართველოს სუვერენული ვალის დინამიკა
2012-2017 წლებში, % [3]

დიაგრამა N2. სახელმწიფოს სუვერენული ვალი / მშპ (%)



2012-2017 წლებში გაცემული სესხების სტრუქტურა [2]



შინამეურნეობებზე დაკრედიტების 300%-ით ზრდა, ცხადია იწვევს ინტერესს მაშინ, როცა საქართველოს ეკონომიკურ საზღვრებში შექმნილ დამატებით ღირებულებაში ინდივიდუალური მეწარმეების წილი მიზერულია და 2010-2016 წლებში უმნიშვნელოდ (1,4%-იდან 3,5%-მდე) გაიზარდა. თუმცა, იმავე პერიოდში, დამატებული ღირებულების აბსოლუტური პარამეტრი თითქმის 40%-ით არის გაზრდილი. შესაბამისად, შინამეურნეობების ხვ. წილი ეკონომიკაში ბევრად უფრო ნაკლებად (დაახლოებით 13-ჯერ) იზრდება ვიდრე თავად ეკონომიკა. აქედან გამომდინარე, უკვე ცხადია თუ რა მიზეზმა გამოიწვია ეროვნული ბანკის გადაწყვეტილება, რომ გადამხდელუნარიანობის სრულფასოვანი ანალიზის გარეშე გაცემული ყველა სესხის საერთო თანხა (გარდა ძვირფასი ქვებითა და ლითონებით ან უძრავი ქონებით უზრუნველყოფილი სესხების, უზრუნველყოფის ღირებულების ფარგლებში არსებული სესხის თანხისა) არ უნდა აღემატებოდეს ბანკის საზედამხედველო კაპიტალის 25%-ს.

საკითხის შესწავლამ ცხადყო, რომ ეროვნული ბანკის შეშფოთება, შინამეურნეობების ზრდის ტემპსა და მათი დაკრედიტების ტემპს შორის არსებულ დისპროპორციასთან დაკავშირებით აბსოლუტურად ბუნებრივია. თუმცა რა შედეგს გამოიღებს მის მიერ დადგენილი ახალი რეგულაცია, სწორედ ეს არის არსებითი მსჯელობის საგანი ჭარბვალიანობის აღმოფხვრის მიმართულებით.

მიგვაჩნია რომ არსებული რეგულაციით უნდა ველოდოთ შემდეგი სცენარის განვითარებას:

- მოცემული რეგულაცია გამოიწვევს ჩრდილოვან ეკონომიკაში ოპერირებადი შინამეურნეობების გამოსვლას „ჩრდილიდან“. თანამედროვე სოციუმში კრედიტი წარმოადგენს, ბიზნეს ოპერატორის ფუნქციონირების განუყოფელ

ცხრილი 1: შექმნილი დამატებული ღირებულება ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის მიხედვით (მლნ. ლარი) [4]

წლები	დამატებული ღირებულება სულ	დამატებული ღირებულება ი/მ
2010	6 703,2	92,7
2011	9 253,7	257,0
2012	11 190,7	314,0
2013	12 139,1	334,4
2014	12 849,4	381,0
2015	14 761,0	476,2
2016	16 772,4	586,0

ნაწილს. თუ, რეგულაციის შემოღებამდე, შინამეურნეობათა ნაწილი ახერხებდა, მიეღო თავისუფალი წვდომა კრედიტზე, იმ პირობებში როცა იგი არ აფიქსირებდა რეალურ შემოსავლებს, რეგულაციის ამოქმედების შემდეგ ეს პროცესი შეუძლებელი გახდება. შესაბამისად, მსგავსი ბიზნეს ფილოსოფიის მქონე სუბიექტს მოუწევს, მისი შემოსავლების სრულად ან უმეტესწილად დაფიქსირება სახელმწიფოს წინაშე.

- მოკლევადიან პერიოდში უნდა ველოდოთ პროდუქციისა და მომსახურების მოხმარების შემცირებას, რომელსაც შინამეურნეობები კრედიტის საფუძველზე აფინანსებდნენ. შესაბამისად, ეკონომიკის რიგი სექტორებისთვის, ზემოაღნიშნული რეგულაცია შესაძლოა მნიშვნელოვანი სტრეს–ტესტი აღმოჩნდეს.
- მთლიან საკრედიტო პორტფელში შინამეურნეობების წილის გათვალისწინებით, ახალი რეალობა შესაძლოა მტკივნეული აღმოჩნდეს საკრედიტო ინსტიტუტების ნაწილისთვის მოკლევადიან პერიოდში. განსაკუთრებით, ეს ეხება საკრედიტო ორგანიზაციებს, რომელთა ძირითადი მომხმარებელიც არადეკლარირებადი შემოსავლების მქონე პირები წარმოადგენენ.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. მსოფლიო ბანკი - https://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS
2. საქართველოს ეროვნული ბანკი - www.nbg.gov.ge
3. საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო - www.mof.ge
4. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური – www.geostat.ge
5. საქართველოს კანონი „ეკონომიკური თავისუფლების შესახებ“ (მეორე მუხლის „გ“ პუნქტი).
6. ხიდაშელი მ., « ნაწილობრივიდარეზერვებისსისტემისფუნდამენტურიპრობლემები. საერთაშორისო სამეცნიერო პრაქტიკული კონფერენციის „თანამედროვე განვითარების ეკონომიკური, სამართლებრივი და სოციალური პრობლემები — 2015» შრომების კრებული. ქუთაისი, 2015.https://atsu.edu.ge/EJournal/BLSS/eJournal/Papers/KhidasheliMirza.pdf
7. Чихладзе Н., Хидашели М.К вопросу осмысления природы бизнес-цикла. Журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции». №3, 2015.

ON THE ISSUE OF EXCESSIVE INDEBTEDNESS

MIRZA KHIDASHELI
Doctor of Business Administration,
Associate Professor, Kutaisi University, Georgia
mirza.khidasheli@unik.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.017

NIKO CHIKHLADZE
Doctor of Economic Sciences,
Professor, Akaki Tsereteli State University, Georgia
Academician of the Academy of Economic Sciences of Georgia, Georgia
nikoloz.chikhladze@atsu.edu.ge

KEYWORDS: EXCESSIVE INDEBTEDNESS, REGULATION, CRISIS

SUMMARY

Excessive indebtedness, or the “overproduction” of credits, is a feature of the modern credit system. Its results are commonly encountered in the local, regional or global economies. It appears before us as a cause of a severe financial and economic crisis. Despite the regulation methods using in the modern «mainstream» theory and practice to address the existing problems, it is still posing the new challenges for the regulatory institutions, beyond the focus of which, one main issue remains permanently: how the “overproduction” of credits is created in demand economics (but not in need economics)on such scarce resources as money and savings.

Over the past few years, in the composition of bank loan portfolio of the Georgian banking sector, there has been significantly strengthened and increased the share of loans to natural persons, while the share of the local economy in GDP is almost non-existent and stays in the low single digits. Obviously, the process was observed by the National Bank, and based on the theoretical foundations of its functioning it has adopted a new regulatory norm.

The article dwells on studying, the process of the “overproduction” of credits and the causes of the causes, as well as the main aspects of a new regulation set out by the National Bank of Georgia and the expected outcomes, and the relevant conclusions have been made.

MODERN ARCHITECTURE OF THE WORLD FINANCIAL MARKETS

LAMARA QOQIAURI
DOCTOR OF ECONOMICS, PROFESSOR
ACADEMICIAN OF GEORGIAN ECONOMICS ACADEMY
lqoqiauri@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.018

KEYWORDS: LIQUIDITY, FINANCIAL MARKET, FINANCIAL CRISIS, RESERVE CURRENCY, CORRELATION, CAPITAL EXPORT, CAPITAL IMPORT, GOODS MARKET, HEDGE – FUNDS

During the recent years following the Crisis of financial market in 2008 sufficient materials appeared for the analysis of the processes which gave rise to the crisis and the opinion on how the architecture of global financial market was changed. Moreover, the financial market, different from the real economy, was significantly recovered and the people, involved in the crisis, felt quite well. The exchange indexes of many countries mostly have taken out the deduction, which they suffered from in summer and autumn of 2008. Of course, this situation differs for different countries and indexes, however, in general, the financial market is characterised with optimistic expectations. However, the strong increase of the market was mostly based on the real figures, certifying the sustainable rise of global economy, and by expecting the new wave of quantitative mitigation from the side of Federal Reserve System (FRS), allowing the global exchange markets to receive "drug" in the form of the following portion of liquidity. The decision of FRS in November 2009 on procurement of long-term treasury bonds for 600 billion appeared to a signal of the rally for global exchange and commodity markets.

What motivates the financial markets during the last years? As multiple researchers state – it is the liquidity and only the liquidity. It prevents the markets from crashing upon issuance of negative macroeconomic data – the markets are redeemed. And on the contrary, in case of occurrence of additional positive news with the "field of economic fights", it is the liquidity that motivates markets for new heights.

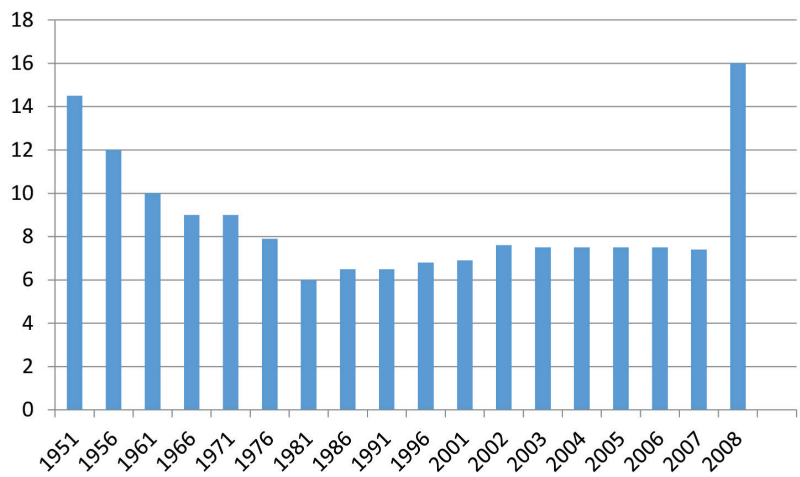
It is interesting that some researchers reject the influence of the liquidity of the financial markets. In the recent researches R. Darius and S. Radde [Darius, Radde. 2010] try to evaluate how really the liquidity manages financial and commodity markets. Hence, they give rise to the unexpected result regarding the fact that during the last decade, the global liquidity influenced not only the commodity and financial risks (according to the authors, this influence is insignificant), but, in the first place, on the US Real Estate market. The authors relate the significant growth of prices on US market of real estate with the increase of the global liquidity. It must be noted that the authors consider the global liquidity. They allocate offering money in the countries of G7 and the growth of the volumes of gold and foreign currency reserves to the latter.

How can we determine the dynamics of the factors affecting liquidity? One of such factors includes increasing FRS tariffs. Between the dynamics of FRS assets and that of S&P index reflecting 90% of capitalization of US exchange market, the dependence is clearly observed.

This is characteristic that, during relatively reduction of assets FRS at the US exchange market, lop-sidedness was created. The Bulls are unable to raise markets and the Bears have no grounds for depression of markets down – the existence of liquidity is supports purchasers.

The current growth of assets of FRS is of unprecedented nature, as in absolute, so – in relative scales. This rise has several peculiarities. In the first place, it is related with the abso-

Figure 1.Correlation of total assets of FRS against GDP. %



Source: [Stella, 2009]

lute size of assets. On maximum, these assets reached almost 2.6 billion US Dollars. On the other hand, the relative share of assets of FRS in relation with GDP of USA reached maximum values with recession of 1930s in US economy. In the third place, the structure of the assets is strongly changed. If before the Crisis the assets were basically represented with the treasury bonds, today a larger share in the assets is represented by the bonds of federal agencies, even commercial bills, which speaks of the absolute deterioration of the quality of FRS assets.

The second tour of quantitative mitigation commenced in autumn of 2010 foresaw procurement of long-term treasury bonds, in other words, raising quality of portfolio of Federal Reserve System. In the first tour of qualitative mitigation, orientation of FRS on procurement of securities of federal agencies was directed towards balancing of profitableness per each sectors of the market of credit liabilities of the USA and the activation of mortgage market. These activities were focused on decreasing of profitableness on bills, related with hypothecation, in order to mitigate funding opportunities for banks, issuing mortgage credits. This, in its turn, gave rise to the decreasing the rates on mortgage credits for households. Currently, activities of the US regulator oriented towards changing the yield of return downward, on "dumping" additional amount of liquidity and "pushing out" investors in into the risky assets.

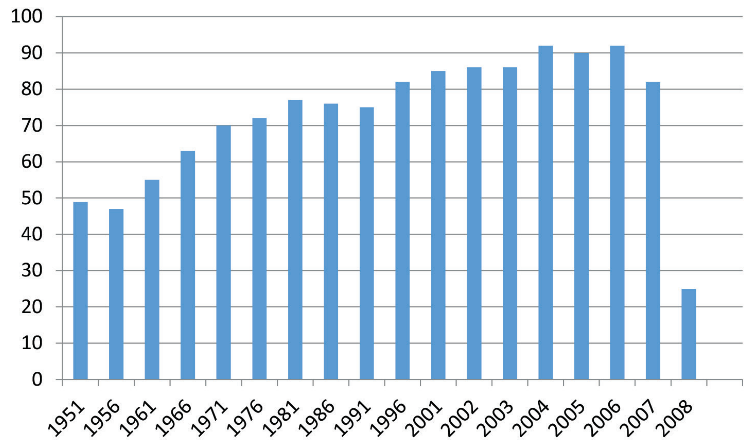
Moreover, it is evident that orientation exclusively on the liquidity of the sources from curing financial crisis is characterized with negative outcomes. The example of Japanese mystery, which turned into the lost decade, speaks of the danger of long-term recession, getting of US economy into the "liquidity trap", which will give rise to the period of recession at the financial markets. Another threat is related with the increasing the sizes of the state debt, increasing the face value of the market of state bonds, which will give rise to the fluctuations at the markets. This is spoken by the situation at the market of the state debt of peripheral European states. Of course, the situation at the US market is strongly different from Japanese one, by the fact that the US market is more flexible, and the market structures occupy larger share on it. This allows it rely on more rapid curing of the economy, though the dangers are clear. Moreover, sooner or later, increasing liquidity will give rise to the inflation growth. And though this does not take place in the US economy (where, on the contrary, deflation moods prevail), in different countries (for example, in China), the threat of the growth of inflation proves to be theoretical. This makes the Central Bank of China to take real steps on restraining credit activities of the banks.

Ostrich Effect: Dollar and Crisis. During the period after the Crisis of 2008, the value of currency market has strongly been increased for the dynamics of exchange markets. This is the dynamics of currency rates, that became determinant for the dynamics of increasing exchange indicators. Under the conditions of the crisis, the role of "protecting" assets was played by three currencies – US Dollar, Japanese Yen and CHF Franc. Each of them has its own background.

Investors' interest in US Dollar was caused by several factors. In the first place, US Dollar remains to be reserve currency. Notwithstanding the entire critics of FRS policy from the side of multiple market participants, monetary regulators of multiple countries, in case of occurrence of crisis phenomenon at the market, the investors acquire US Dollars. As earlier, US Dollar remains to be main reserve currency (about 60%) and basic currency at FOREX market (according to the Bank of International Settlements, 84.9% of entire turnover of the market fall within US Dollar with the volume of 4 billion US Dollars on daily basis, and 39.1% - on Euro). For example, at the end of 1980s, the share of gold in Forex reserves fell to the marking below 50%, and the role of US Dollar was claimed by other currencies (namely Japanese Yen). What is the share of Yen today? It is insignificant. During the last period, the recovery of US Dollar, as the reserve currency, took place at the global market. And though during the last years the share of US Dollar was decreased in total volume of Forex reserves, it still remains to be the currency No. 1 in the total structure of Forex reserves of the world.

Herewith, it will be understood that the volumes of

Figure 2. Share of treasury bonds and the bonds of federal agencies in total assets of FRS, %



Source: [Stella, 2009]

these reserves significantly increasing during the last years (according to the first half of 2010, they reached the marking of 8 billion US Dollars), make it impossible to perform their rapid restructuring in favour of another currency, moreover when there is no currency being able to claim the role of global reserve currency in the world.

Herewith, the relation of the dynamics of exchange rate of US Dollar against inflow of sources at the market of US treasury bonds has been strengthened. R. McCauley and P. McGuire [McCauley, McGuire. 2009] counted that the maximum volume of acquisition of US treasury bonds from the side of non-residents, fell within the 3rd and the 4th quarters of 2008 (Table 1). Out of 363 billion US Dollars, falling within US equity market, 323 billion fell within the market of treasury bonds. Herewith, the discounted bonds were subject to maximum demand. Demand on coupon bonds was much lower. It is no coincidence that during crisis period at the market of state bonds of the USA anomaly occurred which was related with the negative yield at the market of discount treasury bonds of USA. Negative balance on the acquisition was maintained at the market of the agencies' bonds, corporate bonds and shares. At the same time, during this period the significant deduction of official shares of the USA took please abroad. This gave rise to the additional demands for US Dollars from the side of investors, seeking the "safe" haven.

Still, other markets of state bonds are unable to play the alternative role. However, markets of state bonds in Europe and Japan are comparable to US market per book value. Moreover, from pure quantitative point of view, Japanese and European markets stand before US market of state bonds (Figure 3).

Herewith, these markets are not comparable per liquidity. For example, at the main bond market of Europe – the market of German state bonds – the monthly volume of trades amounted 500 billion Euros, while the volume in the USA in the amount of 500 billion US Dollars represents the average annual value. Before the crisis, the markets of Europe and Japan gave way to the US state bonds. Moreover, this is characteristic for Japanese market, where the rate of return per 30-year bonds did not overcome 2% (compared with 5% on US treasury bonds). This gave rise to the fact that there almost were no foreign investors at the Japanese market of state bonds. If at the developed markets share of foreign investors are within 30-70%, at the Japanese market, this share during the last year did not exceed 5%. Due to this, we do not need to speak about Japanese alternative. Besides this, taking into account the high relations of the sized of state debt in relation with GDP, the Japanese regulator is not interested in rising volatility at the internal market. Inflow of foreign investors may give rise to the increasing rate of return at this market, which is related with the serious problems of debt service.

Figure 3. Markets of state bonds (% in book value against total price of four largest equity market)

Japan 34% - EU zone 34% - The United Kingdom 5% - USA 27%

Source: data of central European bank

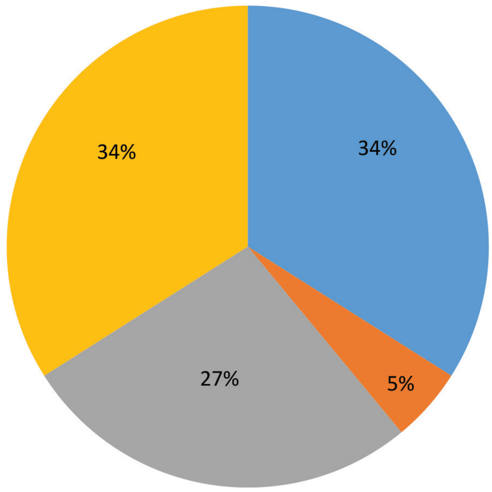


Table 1
Net Sale and Purchase of Treasury Bonds, Billion US Dollars

Type of securities	Before crisis			
	2005 – 2nd quarter of 2007	3rd quarter of 2007 – 2nd quarter of 2008	3rd quarter of 2008 – 4th quarter of 2008	1st quarter of 2009 – 2nd quarter of 2009
Private investors	368.8	-36.0	358.4	-244.6
Acquisition by foreigners	765.0	189.9	60.0	12.7
Treasury securities	-19.7	73.2	323.1	62.0
Coupon	-22.9	-10.3	49.9	73.5
Discount	2.1	83.5	273.0	-11.8
Securities of agencies	20.9	-107.4	-183.0	-98.8
Corporate bonds	572.8	82.5	-78.5	-34.3
Shares	191.0	141.6	-1.6	83.6
Acquisition by US investors	-396.1	-225.9	298.4	-257.2
of foreign bonds	-247.7	-113.3	200.7	-179.1
of foreign shares	-148.5	-112.6	97.7	-78.1
Official foreign assets in USA	494.7	614.3	199.1	391.8
Treasury bonds	194.2	172.1	103.9	275.9
Treasury bills	-27.2	66.4	486.9	207.7
Official US shares abroad	5.0	-62.1	-1046.7	875.9

As for the European bond market, though it is comparative to US market per its book value, though the events of 2010-2011 showed that this market is extremely segmented. The great amount of state bonds of European zone are treated on it, however these are the bonds with different credit history, different investment rating and different liquidity (Figure 4).

The events of 2011, showed the thread of segmentation of bond market. Herewith, the domains on the bonds of separate states in regards with the German state bonds (representing orienteer for the yield in European zone) reached critical values. In 2010 and 2011, the market of state bonds of "peripheral" Europe is fluctuating. The problems are occurred in Greece, Portugal, Ireland, and in the autumn of 2011, in Spain, Italy and France fell under suspicion. Herewith, the issue of probability of bankruptcy per such bonds and the entity to be responsible (the state itself, European Union (though extremely abstractly) or Germany, as the strongest country – the locomotive of European integration) is arisen. Notwithstanding the fact that the special anti-crisis fund has been established and that European states actively perform negotiations about the mechanism of overcoming such situations all these do not rise the attractiveness of the European bond market for long-term investors at all. Until today, the European financial market remains segmented. Still the European zone does not issue European state bonds, thus restricting the opportunity for using this market as "reliability anchor" during financial fluctuations.

Moreover, at the same time, under the conditions of low interest rates and high level of liquidity at the European market, the great volume of short-term portfolio investments is made from the side of foreign investors. This is proved by the statistics of the European Central Bank as well. At the beginning of the autumn of 2010, the European equity market fell within 1 billion US Dollars. This is the speculated capital. Until Europe in general and the European zone (particularly) fail to create adopted rules of issuance, turnover and possible (or impossible) default at the bond market of the states of the European zone, the European market can compete to the market of US state bonds.

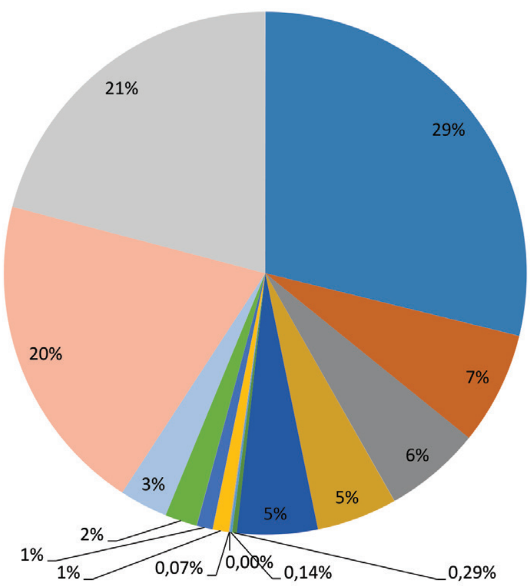
The bond markets of international financial institutes are unable to compete with the US market of treasury bonds as well. It does not exist. Separate small issues of securities do not change the general image. The markets of securities of international financial institutes (IMF, and World Bank) have not been created. The attempt for creating the alternative currency in the form of Special Drawing Rights (SDR) did not foresee borrowings of issuance of securities, nominated in this currency. Besides this, the issuance of the bonds by the international financial institutes, legislative moments occur. As in case of issuance of "unified" European bonds gives rise to the emerging questions, who will be the issuer, who will be responsible for the liabilities per these securities and how (which assets) they are guaranteed.

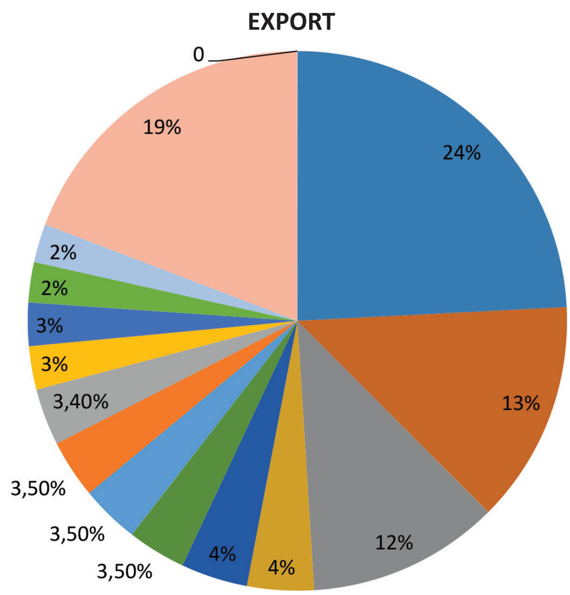
It must be noted that the direction of the flows per equity accounts, as before, so after the crisis, is not changed. This is proven by the statistics of International Monetary Fund. The countries with the net surplus of trade balance and emerging countries remain to be the largest exporters of equity. Particularly, Russia is at the 5th place of the listing. Conversely, the largest importer of the capital worldwide is the USA (Figure 5). The main inflow of foreign capital falls within this country. Of course, it must be noted that these data often depend on the largest transactions at the market of merger and acquisition, which may essentially change the situation with the cross-border overflow of capital. However, in general the balance between the exporters and importers are still maintained.

Besides this, the significantly increased correlation of the dynamics of monetary and exchange markets during the

Figure 4.Market of state bonds of European zone per book value (in %, against total value) per the issuer-states. Germany 21% - Italy 29% - France 20% - Spain 7% - Austria 3% - Belgium 6% - Portugal 2% - Finland 1% - the Netherlands 5% - Ireland 1% - Greece 5% - Malta 0.07% - Luxemburg 0.002% - Slovenia 0.14% - Cyprus 0.29%

Source: Data of European Central Bank





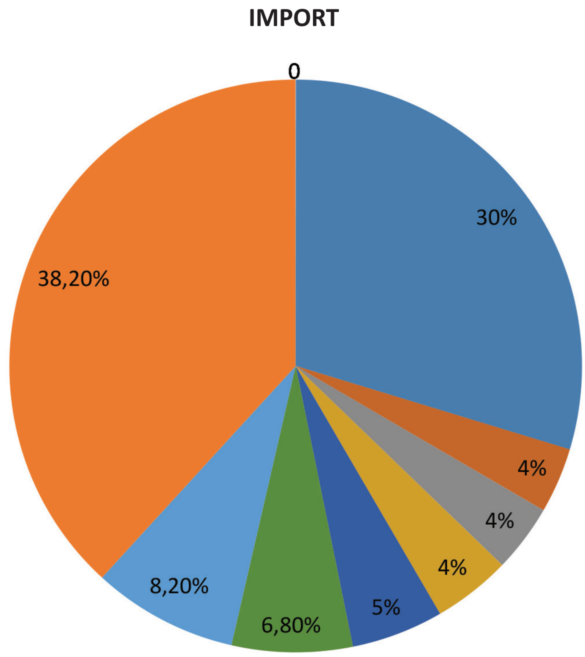


Figure 5.Capital share in countries export and import

Crisis period, may be explained with the fact that before the autumn of 2008, the significant part of the sources for procurement of foreign assets fell within US market of institutional investors. According to FRS, the US investors invested about 5 billion US Dollars (according to the accumulated result) into the market of foreign shares as of September 2008. Closing positions by US investors at the global market gave rise to the sharp fall of quotation at the exchange and commodity market and gave rise to the quotation of US Dollar, as it foresaw repatriation of profit, which automatically gave rise to the escape to US Dollar.

The dependence of the market and the operations carry trade, anticipating borrowing in low-return currencies and investments in high-return currencies (for example, in Japanese Yen) has been significantly increased and they were placed in the high-profitable currencies (US Dollar, Pound Sterling, New Zealand Dollar). Herewith, during recent period, Japanese industries started active participation in the operations carry trade at the Japanese market. They invested their savings (these are the most (these are the highest savings of industries in the world – 14 billion US Dollars) into foreign currencies, guaranteeing them at the market of derivatives from sharp increase of Yen, against other currencies. Under the conditions of the crisis, the closing the positions of carry trade took place. This inevitably strengthened the demand from the side of the participants of global market on US Dollar and gave rise to its rise.

It is an interesting fact that before falling of global financial markets, repatriation of return had commenced at the Japanese market, which was related with the commenced process of decreasing interest rates, making operations carry trade ineffective. In its turn, this gave rise to the strengthening Yen against other currencies and initiated fall of Japanese exchange market. By the way, the correlation between the dynamics of the correlation between US Dollar/Yen and the dynamics of exchange market are identified clearer at the Japanese exchange market, than at other exchange markets. This is greatly related with the fact that the significant part of issuers is presented by the exporters, and their financial position is significantly depended on the competitive ability of national currency. In the event of the significant deterioration of strengthening their financial position giving rise to the sharp deduction of Japanese exchange market. However, Japanese exchange market started the deduction much earlier. The commenced repatriation of the return made investments in Japanese shares uninterested.

Herewith, under the conditions of the sharp deduction of interest rates turn of cash flows took place – many foreign financial investors, attracted by low interest rates in the USA actively started operations at US market and investing at the developed and emerging markets. Many experts even speak about the new phenomenon at the market carry trade, when US Dollar became the main source of funding. One of the reasons for rapid recovery of global exchange markets became “Escaping from US Dollar” which replaced “Escape from Risk” characterising crisis times.

The sharply increased demand on US Dollar during the crisis may be related with the closing of credit positions. The significant part of non-American banks before crisis made borrowings in US Dollar. The starting fall of national currency and decreasing the leverage gave rise to the reverse reaction of the markets – the banks were to close actively their currency positions.

The presented analysis show that, due to several reasons, currently US Dollar keeps playing the role of the most reliable asset, the investors are hiding behind in case of danger. Surprisingly, this takes place even in the case, when the danger comes from the US economy. In this case, actions of the investors look like the ostrich hiding its head under the sand when frightened. Such conduct may hardly be named rational though it has one logic explanation. Before finding the alternative to US market of treasury bonds per liquidity, reliability and availability at the global equity market the situation déjá-vu will take place every time, as soon as the global financial system faces the following crisis.

Commodity Market: What Determines the Dynamics – Fundamental Factors or Demand from the Side of Financial Investors? Another peculiarity includes the strongly increased role of non-banking organization at the currency market which may include pension, investment, hedge-funds, sovereign funds and other institutional investors. The demand from the side of these institutes is often of conjunctive nature and is related with the general situation at the market.

Calculations, performed by T. Adrian and Kh. Shin [Adrian, Shin, 2008], evidence the fact that the share of financial (nonbanking) intermediaries in relation with the banking assets has been significantly increased during the last 30 years.

However, authors of the article did not take into account the assets of the largest institutional investors at US market. Before the crisis, in 2008, the assets of pension funds amounted 16 billion US Dollars, assets of investment funds -

12 billion US Dollars, while bank assets in the USA amounted "totally" 11 billion US Dollars.

Changing the structure of financial intermediaries gave rise to the increase of the demand from the side of financial investors at the market during the last decade which was expressed in increasing the share of speculators and reducing the share of hedgers at the emerging market. It is noteworthy that even in the USA opinions appear regarding the necessity for reducing influence of financial investors on the dynamics of commodity futures, restricting opportunities for carrying out operations by them. Leaving evaluation of purposefulness of such restrictions aside (and we consider them senseless and harmful, affecting comparativeness of pricing at the market), occurrence of such opinions itself speaks of the changing of the structure of investors. However, in any case, we may conclude that the influence of financial factors on the determination of the price of commodity assets became essentially higher.

Several recent surveys reject the significant influence of financial investors on the pricing of commodity assets. For example, survey of H. Scott and D. Sanders [Scott, Sanders, 2010], dedicated to the evaluation of the influence of the role of index funds in pricing of futures at the agricultural goods did not confirm the existence of ties between the dynamics of agricultural futures and inflows (outflows) of the resources from the side of indexed funds in these dividends.

Moreover, it must be recognised that taking into account only the action of fundamental factors, it is difficult to explain the growth of commodity assets. At the global financial market the correlation between the dynamics of commodity assets and the dynamics of the exchange rate of US Dollar is strengthened.

In many ways, the dynamics of commodity market depends on the dynamics of currency before the Crisis in 2004-2008. A balloon started blowing at the commodity market. Specialists from International Settlement Bank [Moanski, Health, 2007] speak about the increasing correlation at the market of commodity assets.

The growth of commodity assets had fundamental reasons. For example, the growth of the prices at four metals and energy carriers was explained with the high rates of the growth of global economy and especially the growth of demand from the side of emerging markets. It was emphasized that this growth was related with the fact that the capital intensity and the energy intensity of the emerging economies (especially of Chinese one) is a bit higher than in developed countries. The demand on agricultural products is related with the fact that in the emerging countries the share of the middle class has significantly been increased which represents the demand on more qualitative and caloric meal. During the recent years the growth of this demand was not accompanied with the increase of respective offer. Moreover, in many developed countries, the absolute reduction of the areas for agricultural cultures took place. In case of increasing demand on agricultural products should give rise to the sharp rise of the demand on products which took place immediately before the crisis.

However, besides the fundamental preconditions in the growth of the demand at the commodity assets the significant share falls within the financial constituent. In this regard, the oil market is the most remarkable. No fundamental factor can explain the rise of futures on oil from 80 to 147 and further fall to 30.

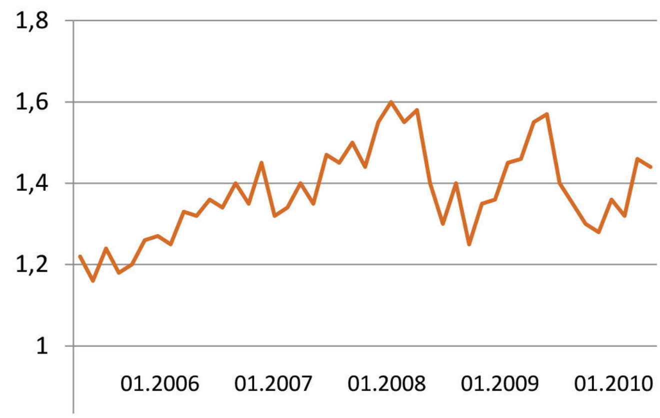
It is evident that the speculative balloon was formed at the market at the background of decupling expectation, at the background of forecasted deviation in the industrial dynamics of developed and emerging markets. This made investors search for secure assets, which is considered to be the commodity market. Herewith, market of oil futures in view of liquidity attracted investors more than other commodity assets. In the beginning of 2008, many hedge-funds used arbitration schemes, using short trades for the shares of financial sector and purchasing securities of oil companies. This strategy was based on the assumption, on potential growth of prices, on energy carriers and decreasing financial market under the conditions of mortgage crisis. Under the conditions of the crisis and the sharp fall of all markets oil appeared similar to other assets.

Herewith, commodity assets were being increased and fell in the opposing direction compared with the dynamics of US Dollar. Impairment of US Dollar pushed commodity assets forward. Under the conditions of the crisis the falling interest of investors in risky assets and escaping in the quality gave rise to the growth of US Dollar exchange rate. Strengthening exchange rate of US Dollar and "Escaping to Quality" gave rise to sharp fall of price on all commodities and exchange assets. Herewith, the restoration of financial markets in the beginning of 2009, in particular way is explained with the recovery of the investors' interests in commodity market at the background of impairment of US Dollar (Figure 6). Further expectation of mitigation of quantitative figure foresaw the strengthening of information moods and growth of demand among investors in assets, being capable to protect from inflation. These traditionally include commodity assets.

S.G. Cecchetti and R. Moessner carry out the researches on the subject of how the acceleration of the price growth at the commodity assets (energy carriers, metals and food products) influenced on the growth of prices in the most of the countries [Cecchetti, Moessner, 2008]. As a result, the authors make conclusions that no sustainable dependence (at

Figure 6. USD against EUR

Source: Data from the website www.yahoo.com



least, for 10-year period) is being observed. In other words, the significant increasing in prices on commodity assets during the last 10 years did not bring rise to the significant acceleration of inflation in the developed and emerging countries (including insignificant exceptions). The indicators of the inflation were mostly influenced by the "product" inflation; however, this influence was not insignificant. Moreover for the most investors the commodity assets under the conditions of the expected growth of inflation and low interest rates (this latter is much more important) are considered as asset with the capacity of making much higher profit than traditional instruments (mostly at the bond market). This determines the interest of financial investors in investment into the commodity markets. As we have already mentioned, this interest is cycled and is related with the dynamics of the exchange rate of US Dollar. Changing the trend at the market USD-EUR is considered to be the signal for acquisition or resetting commodity assets.

The additional factor of strengthening influence over the exchange market of other segments of financial market was changed in the profitability base of banking sector. During the Great Modernization, the structure of banking returns has significantly been changed. If in the 1980s, for the most of the banks, basis for the item of incomes was commercial crediting, today the significant share falls within the different crediting and noninterest incomes (including the operations at the exchange market). For the banks, mostly in the countries with the market model, the share of incomes from the operations at the exchange market, not related with the crediting of corporate sector, has been significantly increased. This strengthened the threat for stability of financial markets in general and the banking market gave rise to the strengthening the correlation of all segments of the financial market.

In the recent report of the Bank of International Settlements regarding conditions at the exchange market [Triennial Central Bank..., 2010], published in September, 2010, the authors speak about the sharp increase in the amount of operations at the exchange market from the side of financial organizations, not representing the bank-dealer. According to the classification of the Bank of International Settlements, they include small and middle commercial banks, central banks and other financial intermediaries (investment and pension fund, hedge-funds etc.). This trend is prevailing at the global exchange market during the last decade. New players are appearing on it – i.e. hedge-funds, actively participating in the extension of the scales of financial globalization, or sovereign funds, representing emerging markets, though, there are the funds from the developed markets (for example, Norwegian Pension Fund) and seeking instruments for investment of sources under the conditions of non-development of local financial risks.

People Die for the Metal, or Why the Cost of Gold Is Being Increased? The reasons for increasing the demand on gold may be explained absolutely differently. For long period of time the gold leg behind other assets in dynamics (mostly financial). Decreasing the share of gold in FOREX/gold holdings from 60 to 9%, from 1980 through 2005 was decreasing the demand on gold as the investment resource. This gave rise to the fact that during 20 years at the gold market lop-sidedness was observed. However, since 2002, strong Bull trend was being observed at the market. At the same time, the increase in gold may be explained with several factors.

The first one is related with the impairment of US Dollar during the period from 2002 through 2008 (US Dollar against Euro fell from 0.8 to 1.6). In this regard, gold played the role of any commodity asset, protecting from inflation. Under such conditions, the growth of the price on gold was insignificantly different from the growth of other commodity assets. This is the reason for essential fall of the price on gold from the beginning of the crisis. It fell in price by more than 30% during half a year.

However, further the growth was recovered at the gold market. The interest of the investors in gold is related with the fact that the investors lost faith in paper money. The growth of the state debt, increasing the budgetary deficit, possible strengthening of inflation expectations gives rise to the demand for alternative instruments. Under the conditions of uncertainty of conjuncture at the global exchange spaces, gold is one of the most principle candidates for such asset. This is another reason for increasing trend.

In the third place, characteristic for all commodity spaces, the increasing demand on gold was initiated by low interest rates and high liquidity. Sharp falls in prices on gold in 2004 and 2006 were related with the increasing of interest rates, which speaks of the fact that the price of gold, as no other commodity, strong dependence on the conduct of financial investors at the market is seen. In 2008-2010 the share of such financial investors in forming the price on gold was increased.

Herewith, as it can be seen in the survey of Sh. Roache and M. Rossi [Roache, Rossi, 2009], gold is much different of other commodities by its dynamics, which does not only has sustainable negative correlation with the dynamic of US Dollar, but also in many ways, trend on the gold market is determined with the data of American microeconomic statistics. In case of worsening the situation in US economy, the market interprets these data as the signal for decreasing the exchange rate of US Dollar against other currencies and provoking searching of reliable investments.

At the same time, returning to the golden standard or other versions of building global financial systems around the gold. This is related with the low reserves of this metal, which may not be able to provide continuous functioning of financial and commodity markets, low level in FOREX gold reserves, with the changed structure of financial market.

CONCLUSION

Based on the above-mentioned we can come to general conclusions. During the crisis the strengthening the correlation between different financial and commodity markets was increased. James Montier (GMO) noted in his survey that the correlation between returns of hedge-funds of different styles investing into the different financial and commodity instruments in 2003-2009, was strengthened from 0.3 to 0.9. Still, the dynamics of the segments of financial market is signifi-

cantly determined by the situation on the exchange market; herewith, the main issue for the dynamics of risky and reliably assets is still the appreciation of US Dollar or depreciation of US Dollar, synonym to which is "Escape from the risk" or by increasing "the risk appetite". This may be explained by the maintenance of mono-central architecture of global financial system where there is the shortage in reliable high-liquid instruments. This latest allows the maintenance of the function King of the Mountain to the function of treasury bonds of US market, under the conditions of origination tensions at the global financial market and the asset of the last investment. During the last period, the architecture of the global financial system has not been significantly changed: the misbalances remained which rose to the crisis of 2008 and which may become the source of new fluctuations at the financial markets.

We may paraphrase Hegel regarding the fact that the financial markets do not make any challenges from the previous crisis. Moreover, the increase in the correlation between different segments of financial and commodity markets create the potential threat for more global crisis, national and international regulators will be ready for. The architecture of the global financial market still suffers from misbalance. Notwithstanding large sizes of financial markets, there still is the shortage in investment instruments. Strengthening the correlation between different markets gives rise to the question on reasonableness of diversification. The question on what will take place earlier – will the architecture of financial market be changed or will the new global financial crisis be commenced?

REFERENCES:

Adrian T., Shin H.(2008). Liquidity and Financial Cycles // BIS Working papers. No. 256.
Cecchetti S.G., Moessner R.(2008).Commodity Prices and Inflation Dynamics // BIS Quarterly Review. December.
Domanski D., Heath A. (2007).Financial Investors and Commodity Markets // BIS Quarterly Review. March.
Darius R., Radde S.(2011).Can Global Liquidity Forecast Asset Prices // IMF Working paper. August.
Global Financial Stability Report.IMF.2010. September.
Scott H., Sanders D. R. (2010).The Impact and Swap Funds on Commodity Futures Markets: Preliminary Results // OECD Food. Agriculture and Fisheries Working papers. No. 27.
McCauley R., McGuire P.(2008).Dollar Appreciation in 2008: Safe Haven, Carry Trades, Dollar Shortage and Overhedging // BIS Quarterly Review. December.
Roache S. K., Rossi R. M.(2009).The Effects of Economic News on Commodity Prices. Is Gold Just Another Commodity? // IMF Working paper. July.
Stella P. 2009.The Federal Reserve System Balance Sheet: What Happened and Why it Matters // IMF Working paper. May.
Triennial Central Bank Survey. (2011).Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2010 // BIS. April.
Wooldridge P. D.(2006).The Changing Composition of Official Reserves // BIS Quarterly Review. September.

MODERN ARCHITECTURE OF THE WORLD FINANCIAL MARKETS

LAMARA QOQIAURI
DOCTOR OF ECONOMICS, PROFESSOR
ACADEMICIAN OF GEORGIAN ECONOMICS ACADEMY
lqoqiauri@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.018

KEYWORDS: LIQUIDITY, FINANCIAL MARKET, FINANCIAL CRISIS, RESERVE CURRENCY, CORRELATION, CAPITAL EXPORT, CAPITAL IMPORT, GOODS MARKET, HEDGE – FUNDS

SUMMARY

The work presents modern tendencies of financial markets development, it analyses basic motive powers of financial markets after 2008 financial crisis including liquidity, financial risks, fund indicators, etc. The work explains Strau's effect, namely how sharp it is to increase the currency market influenced by the dynamic of fund markets.

The article explains definite factors of goods market dynamic from a different point of view, from the view of fundamental and financial investors, namely, the work studied the increasing role of non-bank organizations on the currency market, the influence of structural changes of mediators on activation of financial investors' work; on increasing their influential spheres and on increasing the raw materials activities dynamic in the world financial market.

გლობალიზაციის პირობებში მენეჯმენტის განვითარების სინერგიული გააზრების საკითხისათვის

გიორგი შიხაშვილი
ეკონომიკის დოქტორი,
ასოცირებული პროფესორი
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
giorgi.shikhashvili@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.019

საკვანძო სიტყვები: სინერგიული მიდგომა, მომავლის მენეჯმენტი, ეკოლოგიური მენეჯმენტი, სინერგიული ეკონომიკა და მართვა

შესავალი

დღევანდელ პირობებში უაღრესად აქტუალურია მეცნიერული კვლევა-მსჯელობა ინოვაციური და სინერგიული ეკონომიკურ-მმართველობითი კონცეფციებისა და პარადიგმების შესახებ, რომელთა საფუძველზე ცივილიზებულ ქვეყნებში ბოლო პერიოდში ვითარდება შესაბამისი ეკონომიკური და ბიზნეს-სამენეჯმენტო თეორია და პრაქტიკა, რაც აუცილებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული ჩვენს ქვეყანაშიც.

პ. დრაკერის კონცეპტუალური პარადიგმები გლობალიზაციის პირობებში მენეჯმენტის განვითარებისათვის

ინოვაციური, მათ შორის სინერგიული (Drucker, 1942: 110; Drucker, 1946:141) **მიდგომები ეკონომიკის, ბიზნესისა და მართვის გააზრებისადმი და შესაბამისი პარადიგმები გადმოცემულია თანამედროვე მენეჯმენტის კორიფეს – პ. დრაკერის ნაშრომებში.** აანალიზებს რა დღეისათვის გაბატონებულ უმთავრეს სამეურნეო-მმართველობით კონცეფციებს და პარადიგმებს, მეცნიერი ასკვნის, რომ მათ უკვე სრულიად ამოწურეს საკუთარი თავი. დღეს ისინი იმდენად დაშორდნენ რეალობას, რომ ამუხრუჭებენ მენეჯმენტის თეორიის განვითარებას და, რაც უფრო უარესია, ხელს უშლიან პრაქტიკას. **აქედან გამომდინარე, დადგა დრო მათი გადასინჯვისა, რათა ფორმულირებულ იქნეს ახალი შეხედულებები, რომლებიც გამოაცოცხლებენ მენეჯმენტის მეცნიერებასაც და პრაქტიკასაც.** (Drucker, 1999: 5).

თანამედროვე ცხოვრება თვალნათლივ გვიჩვენებს, რომ გლობალიზაციის პირობებში, XX და XXI საუკუნეთა მიჯნაზე მსოფლიო დადგა დიდი ცვლილებებისა და სრულიად ახალი, ხშირად, განუსაზღვრელი რეალობების წინაშე, რასაც თითქმის არ ითვალისწინებს დღევანდელი ბიზნესი და მენეჯმენტი.

ასეთი პრობლემების კვლევისას პ. დრაკერი გვთავაზობს ახალი, აქტუალური რეალობების ჩამონათვალს: 1) შობადობის მკვეთრი დაცემა განვითარებულ ქვეყნებში; 2) ცვლილებები შემოსავლების განაწილებაში; 3) ეფექტიანობის განსაზღვრის ცვლილება; 3) კონკურენციის გლობალიზაცია; 4) ზრდადი შეუსაბამობა ეკონომიკურ გლობალიზაციასა და პოლიტიკურ განკერძოებას შორის.

მათი ანალიზის შედეგად მეცნიერი ასკვნის, რომ „ეს რეალობები აყენებენ საკითხებს, რომლებზეც ყოველმა ცალკეულმა ორგანიზაციამ დამოუკიდებლად უნდა იპოვოს პასუხები; ეს პასუხები იქნება სწორედ სტრატეგიის საფუძველი“. (Drucker, 1999: 43, 69). თუ ორგანიზაცია ვერ შეძლებს ღირსეულად გაუმკლავდეს ზემოაღნიშნულ პრობლემებს, მას არ უნდა ჰქონდეს არა თუ აყვავების, არამედ წარმატების იმედიც კი, **„ერთადერთი პოლიტიკა, რომელსაც შეუძლია უზრუნველყოს წარმატება, არის მომავლის შეგნებული შენება. ...მომავლის შენების დაწყება, საკმაოდ სარისკოა, არ დაწყება – უფრო უარესი“.** (Drucker, 1999: 93)

მომავლის შენება და ახალი სისტემების წარმართვა კვალიფიციურმა მენეჯერებმა უნდა განახორციელონ. ამასთან დაკავშირებით პ. დრაკერი ჩამოთვლის შვიდ უმთავრეს ამოცანას, რომლებიც უნდა გადაწყვიტოს მომავლის მენეჯერმა. (Drucker, 2006: 372-373):

1) მართვა უნდა ხდებოდეს დასახული მიზნების საფუძველზე;
2) მენეჯერი უნდა იყოს უფრო მეტად რისკიანი;
3) მენეჯერს უნდა შეეძლოს სტრატეგიული გადაწყვეტილებების მიღება;
4) მენეჯერი უნდა ქმნიდეს მიზნობრივ გუნდებს, რომელთა თითოეულ წევრს უნდა შეეძლოს საკუთარი სამუშაოს ეფექტიანობის გაზომვა და შეფასება. ეს არის ყველაზე მთავარი ამოცანა მომავლის მენეჯერის მომზადების საქმეში;
5) მენეჯერი უნდა იყოს კომუნიკაციების მაღალეფექტიანი წარმმართველი;
6) მენეჯერს უნდა შეეძლოს ბიზნესის წარმოდგენა, როგორც მთლიანი, სისტემური ფენომენისა და თავისი საქმიანობის წარმართვისათვის ინტეგრირებულად გამოიყენოს მართვის ყველა ფუნქცია;
7) მენეჯერს უნდა შეეძლოს აზროვნება და მოქმედება გლობალური პროცესების მოთხოვნათა გათვალისწინებით.

ჩვენი მხრიდან გვსურს აღვნიშნოთ, რომ ასეთი კვალიფიკაციის, მომავლის მენეჯერთა მომზადება, თავის მხრივ, მოითხოვს სათანადო საგანმანათლებლო და სატრენინგო სისტემის შექმნას და ფუნქციონირებას, რაც ძალზე მნიშვნელოვან, ცალკე განსახილველ თემას წარმოადგენს და რაზეც შემდგომში ვეგემავთ მსჯელობას.

ეკოლოგიური მენეჯმენტის უმთავრესი პარადიგმები მდგრადი განვითარების ფუძემდებლური კონცეფციის შუქზე

სოციალურ-ეკონომიკური პროცესების ჰარმონიზაციის მიზნით გაეროს მიერ მთელი მსოფლიოსათვის რეკომენდებულია განვითარების თეორიულ-მეთოდოლოგიური საფუძველი – „მდგრადი განვითარების კონცეფცია". (UN-Rio Declaration, 1992: 1-27).

მდგრადი განვითარება არის XXI საუკუნის სოციალურ-ეკონომიკური და მმართველობითი თეორიისა და პრაქტიკის ამოსავალი კონცეპტუალური პარადიგმა, რომლის მიზანია გლობალიზაციის პირობებში ისეთი საზოგადოებრივი სისტემის შექმნა, რომელიც ეკონომიკური განვითარებისა და გარემოს დაცვის ინტერესების გათვალისწინებით უზრუნველყოფს ადამიანის ცხოვრების დონის ამაღლებას და მომავალი თაობების უფლებას – ისარგებლონ შეუქცევადი რაოდენობრივი და ხარისხობრივი ცვლილებებისაგან მაქსიმალურად დაცული ბუნებრივი რესურსებითა და გარემოთი.

მდგრადი განვითარების მისაღწევად აუცილებელია, რომ გარემოს დაცვა აღიარებულ იქნეს განვითარების პროცესის განუყოფელ ნაწილად და არ განიხილებოდეს მისგან განცალკევებით.

მდგრადი განვითარების კონცეფციის მოთხოვნების მიხედვით, ქვეყნების მთავრობებმა უნდა შეიმუშაონ მდგრადი განვითარების სტრატეგიები, რათა გააერთიანონ მთლიან სისტემაში სოციალური და ეკოლოგიური პოლიტიკა ყველა სამინისტროს და საქმიანობის დონეზე საგადასახადო და საბიუჯეტო სფეროს ჩათვლით. (სამწუხაროა, რომ საქართველოში ჯერ კიდევ არ არსებობს ასეთი ოფიციალური სტრატეგია).

რადიკალური ცვლილებებია საჭირო საზოგადოებრივი წარმოებისა და მართვის პრაქტიკულად ყველა სფეროში (ენერგეტიკა, მრეწველობა, მშენებლობა, ტრანსპორტი, სოფლის და სატყეო მეურნეობა, კავშირგაბმულობა, წყალმომარაგება, ნარჩენების გადამუშავება, ჯანდაცვა, ტურიზმი და სხვა).

მდგრადი განვითარების თეორია უსარგებლო იდეოლოგიად დარჩება, თუ არ შემუშავდება სათანადო მეთოდოლოგია და არ განხორციელდება შესაბამისი მართვა. ეფექტიანი გარემოს დაცვითი მართვისათვის აუცილებელია სახელმწიფოებრივი და არასახელმწიფოებრივი (როგორც სამეწარმეო, ასევე არასამეწარმეო) სექტორებისათვის დამახასიათებელი პრინციპებისა და მეთოდების ჰარმონიული შეხამება.

სწორედ ასეთ საფუძველს უნდა ეყრდნობოდეს ეკოლოგიური მენეჯმენტი ბიზნესში, რომლის ეკოლოგიურად გაუაზრებელი საწარმოო საქმიანობის შედეგად წარმოიშობა უმწვავესი სოციალურ-ეკონომიკური და გარემოს დაცვითი პრობლემები. **ამიტომაც ეკონომიკური და ეკოლოგიური საწყისების ჰარმონიზაცია საწარმოს დონეზე – უნდა აღვიქვათ როგორც მდგრადი განვითარების თეორიის ფუძემდებლური ბიზნეს-სამენეჯმენტო პარადიგმა და პრაქტიკული შედეგების მიღწევის უმთავრესი გზა.**

ეკოლოგიური მენეჯმენტი, თავისი არსით, ახალი ფენომენია ბიზნესისა და მართვის თეორიისა და პრაქტიკისათვის. ჩვენეული ინტერპრეტაციით, **ეს არის სახელმწიფოს მიერ რეგულირებადი საქმიანობა ყველა ორგანიზაციისა და პიროვნებისა მდგრადი განვითარების მიზნის მისაღწევად. სხვაგვარად, ეკოლოგიური მენეჯმენტი არის ორგანიზაციის მიერ რესურსების მობილიზების პროცესი, რომელიც გამიზნულია გარემოს დაცვითი პრობლემების გადასაჭრელად.**

ეს განმარტება შესაფერისია საზოგადოების სამივე სექტორის (სამთავრობო, სამეწარმეო და არასამეწარმეო) ყველა ორგანიზაციისათვის. ამასთან, ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში საჭიროა, მოხდეს დიფერენცირება ობიექტის სპეციფიურობიდან გამომდინარე, ვინაიდან მმართველობის პროცესის საერთო მსგავსებასთან ერთად აღნიშნულ ორგანიზაციებს შორის არსებობს მნიშვნელოვანი განსხვავებაც.

მდგრადი განვითარების კონცეფციის მიხედვით, საქმიანმა და სამრეწველო წრეებმა უნდა: 1) შეიმუშაონ ისეთი საწარმოო პოლიტიკა, რომლის განხორციელება უზრუნველყოფს მათი საქმიანობის გარემოზე მავნე ზემოქმედების შემცირებას; 2) უზრუნველყონ, რომ საწარმოო პროცესების მართვა ხორციელდებოდეს გარემოს დაცვითი პრინციპების სრული დაცვით.

ეკოლოგიური მენეჯმენტი კონკრეტული საწარმოს დონეზე უნდა ეყრდნობოდეს გარემოს დაცვის საერთაშორისო სტანდარტებს, რომელთაგან უმნიშვნელოვანესია ISO 14001 სტანდარტი „გარემოს დაცვის მართვის სისტემები, მოთხოვნები და ხელმძღვანელობა გამოყენების მიზნით". იგი მოიცავს ისეთ საკითხებს, როგორიცაა: 1) საერთო მოთხოვნები; 2) ეკოლოგიური პოლიტიკა; 3) დაგეგმვა; 4) დანერგვა და ფუნქციონირება; 5) კონტროლი და კორექტირება; 6) ანალიზი ხელმძღვანელობის მხრიდან და სხვა მომენტები.

საწარმოს ეკოლოგიური პოლიტიკა თავისი ხასიათით ობიექტის ინდივიდუალური ვალდებულებაა, რომლის მიხედვითაც ხდება მისი საქმიანობის შეფასება ყველა დაინტერესებული შიგა და გარე ჯგუფების მიერ. ეკოლოგიური პოლიტიკა ეფუძნება ეკოლოგიური მენეჯმენტის წარმატებულ პრაქტიკას. ეკოლოგიური პოლიტიკა შეესატყვისება ეკოლოგიური პროგრამის მიზნებს. **ეკოლოგიური მენეჯმენტი საწარმოს საერთო მენეჯმენტის შემადგენელი ნაწილია და დაკავშირებულია ხარისხისა და უსაფრთხოების მენეჯმენტის სისტემებთან.**

საწარმოს ეკოლოგიური პროგრამა იმ კონკრეტული მიზნებისა და მოქმედებების აღწერაა, რომლებმაც უნდა უზრუნველყონ გარემოს ოპტიმალური დაცვა გარკვეულ არეალში. პროგრამა მოიცავს დასახული მიზნების შესრულებისათვის საჭირო ღონისძიებების ნუსხას, მათი კონკრეტული ვადების ჩათვლით.

ასეთია საწარმოს ეკოლოგიური მენეჯმენტის ორგანიზაციის უმნიშვნელოვანესი მიმართულებები ცივილიზებულ

ქვეყნებში. ჩვენში ახლა მიმდინარეობს გარკვეული მუშაობა ამსფეროს დახვეწის მიზნით, რაშიც აუცილებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული მოწინავე უცხოური ქვეყნების თეორიულ-მეთოდოლოგიური და პრაქტიკული გამოცდილება.

საქართველოს ბუნებათტევადმა საწარმოებმა სათანადოდ უნდა გაიაზრონ საკუთარი ეკოლოგიური მიზნები და შესაბამისად წარმართონ გარემოს დაცვითი საქმიანობა. ორგანიზაციული თვალსაზრისით, მათთვის აუცილებელია სათანადო ქვედანაყოფების შექმნა მართვის სტრუქტურაში. (შიხაშვილი, 2001: 25)

ეკოლოგიური პრობლემები წარმოიშობა კონკრეტული ბუნებათტევადი საწარმოს საქმიანობის პროცესში. სწორედ საწარმოა მიზეზი ეკოლოგიური გართულებების წარმოქმნა-გამწვავებისა, სწორედ ამ მიზეზს უნდა ვებრძოლოთ და არა შედეგს, როგორც ეს საბჭოურ პერიოდში ხდებოდა.

დღევანდელ პირობებში აუცილებელია, ხელისუფლებამ, კომპეტენტურმა ორგანოებმა და ცალკეულმა საწარმოებმა უმოკლეს დროში მოაგვარონ თითოეულ ბუნებათტევად ობიექტებზე გარემოს დაცვითი სამსახურების შექმნა-ფუნქციონირების საკითხი.

საზოგადოების განვითარებისა და მართვის რელიგიური გააზრება

გლობალური პრობლემატიკის ქრისტიანული გააზრების საფუძველზე შესაძლებელია ვიმსჯელოთ, აგრეთვე, საზოგადოების ღვთივსულიერი, მდგრადი განვითარებისა და თეოლოგიური ხასიათის ბიზნეს-სამენეჯმენტო პარადიგმების შესახებ.

სამეურნეო საქმიანობის ბიბლიურ-ქრისტიანულ ასპექტებს დიდი ხანია იკვლევენ დასავლეთის მოწინავე უნივერსიტეტები და სპეციალიზებული ინსტიტუტები. დასავლეთში ჩამოყალიბდა ისეთი სამეცნიერო-პრაქტიკული დისციპლინები, როგორიცაა: თეოლოგიური ეკონომიკა, ქრისტიანული ბიზნესი, ქრისტიანული მენეჯმენტი და სხვა. ასეთი გამოკვლევების შედეგების პრაქტიკული გამოყენების საფუძველზე საზღვარგარეთ იქმნება სათანადო სამეურნეო-საფინანსო კანონმდებლობა და ვითარდება ზნეობრივი ბიზნესი. (იხ.მაგალითად: Dyck, 2013: all book).

აქედან გამომდინარე, საჭიროდ მიგვაჩნია, რომ ანალოგიური კვლევები და პრაქტიკული ქმედებები საქართველოშიც განხორციელდეს.

მართლმადიდებლურ მოძღვრებაზე დაყრდნობით, მიგვაჩნია, რომ შემოსავლის მქონე ადამიანმა თავისი სახსრებით, შეძლებისამებრ, შემდეგი მმართველობითი და საგადასახადო-საფინანსო მოვალეობები და საქმეები უნდა აღასრულოს (შიხაშვილი, 2003: 260): 1) პატივი მიაგოს ღმერთს და სახსარი შესწიროს ეკლესიის განვითარებას; 2) გაიღოს მოწყალება და დაეხმაროს გაჭირვებულებს; 3) მოიხადოს მოქალაქეობრივი მოვალეობა სახელმწიფოსა და საზოგადოების წინაშე; 4) იზრუნოს ღმერთის ქმნილების — ბუნების დაცვა-შენარჩუნებისათვის; 5) დაიკმაყოფილოს პირადი და საოჯახო მოთხოვნილებები; 6) გამონახოს, შეინარჩუნოს და განავითაროს შემოსავლის წყარო; 7) გაიღოს სახსრები მიცვალებულთა სულების საოხად.

ასეთი ღვთაებრივი სიბრძნე და ზოგადად – ქრისტიანული ეკონომიკის კონცეფცია უნდა დაედოს საფუძვლად ყოველიადამიანისა და მთელი საზოგადოების საქმიანობას ცხოველქმედების ყველა სფეროში, მათ შორის, უპირველესად სამეურნეო-მმართველობით საქმიანობაში. ეს არის მთელი საზოგადოებრივი საქმიანობის მართვის ბიბლიური პრინციპი.

აღნიშნული მოვალეობები უფლისმიერად აკისრია ყველას — ცალკეულ ადამიანს, ოჯახს, სამთავრობო, სამეწარმეო თუ არასამეწარმეო ორგანიზაციებს, პარლამენტს, სასამართლოს, მასმედიას, მთლიანად სახელმწიფოს, მის ლიდერებს, მეფეებს, პრეზიდენტებს და თვით ეკლესიასაც.

ქრისტიანული მეურნეობრიობის უმთავრესი პრინციპია მატერიალური დოვლათის ღვთივდადგენილიზნეობით, სიმართლით მოპოვება და სიკეთეში გამოყენება. აქედან გამომდინარე, ბიზნესის დანიშნულება, მიზანიდა თავისუფლება ზნეობრივ სიწმინდეშია.

სახელმწიფომ, მეწარმეებმა და მმართველებმა არ უნდა დაივიწყონ, რომ ისინი ღმერთის ნების, დაშვების და განჩინებების საფუძველზე არსებობენ და მისგანვე მოწოდებული არიან იზრუნონ ადამიანის, ერის, საზოგადოების, ქვეყნის და ეკლესიის კეთილდღეობისათვის.

საქართველოს სულიერ-მატერიალური სინერგიისა და ჰარმონიული სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისათვის აუცილებელია ქრისტიანული აზროვნებისაკენ შემობრუნება, მეურნეობის მართვაში ქრისტიანული საფუძვლებისა და პრინციპების აღორძინება, სასოფლო-სამეურნეო წარმოების აღდგენა, ერის მატერიალური და სულიერი პროგრესისათვის საჭირო თანამედროვე მაღალეფექტიანი დარგების განვითარება.

ქართველ მეცნიერ-ეკონომისტთა გადაუდებელი ამოცანაა ქრისტიანული ეკონომიკის, როგორც სამეცნიერო-პრაქტიკული და სასწავლო დისციპლინის წარმოჩენა, ეროვნული მეურნეობის ფუნქციონირების ამქვეყნიურად აუცილებელი და უფლისათვის სათნო ფორმების, მიმართულებებისა და მასშტაბების განსაზღვრა, საქართველოს ეკონომიკის მართვის მაკრო და მიკრო დონეებზე შესაბამისი გამოკვლევა-ანალიზის ჩატარება და ამის საფუძველზე ქვეყნის ღვთივსულიერი, სინერგიული სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისა და მართვისათვის სათანადო კონცეფციისა და რეკომენდაციების შემუშავება.

დასკვნები განსჯისა და გამოყენებისათვის

სტატიაში ჩამოყალიბებულია თემასთან დაკავშირებული საერთო და ავტორისეული მნიშვნელოვანი პარადიგმები, განმარტებები და მოსაზრებები, რომელთაგან აღსანიშნავია: 1) სამეურნეო-მმართველობით სფეროში აუცილებელია მოძველებული შეხედულებების გადასინჯვა, რათა ფორმულირებულ იქნეს ახალი კონცეფციები და

პარადიგმები, რომლებიც გამოაცოცხლებენ მენეჯმენტის მეცნიერებას და პრაქტიკას; 2) უმაღლესი კვალიფიკაციის, მომავლის მენეჯერთა მომზადებისათვის საჭიროა სათანადო საგანმანათლებლო–სატრენინგო სისტემის შექმნა და ფუნქციონირება; 3) გლობალიზაციის კვალობაზე, ცივილიზებულ ქვეყნებში, უახლესი ეკონომიკურ–მმართველობითი კონცეფციებისა და პარადიგმების საფუძველზე ვითარდება შესაბამისი ბიზნეს–სამენეჯმენტო თეორია და პრაქტიკა, რაც აუცილებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული ჩვენს ქვეყანაშიც; 4) მდგრადი განვითარების მიზნის მიღწევისათვის აუცილებელია ძირეული ცვლილებების განხორციელება დაგეგმვისა და მართვის სფეროებში; 5) ეკოლოგიური მენეჯმენტი არის ორგანიზაციის მიერ რესურსების მობილიზების პროცესი, რომელიც გამიზნულია გარემოს დაცვითი პრობლემების გადასაჭრელად; 6) გარემოს დაცვითი საქმიანობის ოპტიმალურად წარმართვისათვის ბუნებათტევადმა საწარმოებმა აუცილებელად უნდა შექმნან სათანადო ქვედანაყოფები ორგანიზაციის მართვის სტრუქტურაში; 7) სინერგიული ეკონომიკისა და მართვის კონცეფცია უნდა დაედოს საფუძვლად ყოველი ადამიანის და მთელი საზოგადოების საქმიანობას სამეურნეო–მმართველობით საქმიანობაში; 8) ქართველ მეცნიერ–ეკონომისტთა გადაუდებელი ამოცანაა ქრისტიანული ეკონომიკის, როგორც სამეცნიერო–პრაქტიკული და სასწავლო დისციპლინის წარმოჩენა, შესაბამისი გამოკვლევა–ანალიზის ჩატარება და ამის საფუძველზე ქვეყნის ღვთივსულიერი, სინერგიული სოციალურ–ეკონომიკური განვითარებისა და მართვისათვის სათანადო კონცეფციისა და რეკომენდაციების შემუშავება.

ლიტერატურა:

1. შიხაშვილი, გ. (2001). მდგრადი განვითარების თეორია – ჰარმონიული ეკონომიკურ–ეკოლოგიური მართვის საფუძველი. საქართველოს სტრატეგიული კვლევებისა და განვითარების ცენტრის ბიულეტენი, № 51, გვ. 25.
2. შიხაშვილი, გ. (2003) სოციალურ–ეკონომიკური განვითარების ეროვნული კონცეფციის და საგადასახადო–საფინანსო საქმიანობის ბიბლიური გააზრება. საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის მაცნე. ეკონომიკის სერია. ტ.11. №3. გვ. 260.
3. Drucker, P. (1942). The Future of Industrial Man. John Day. New York. p. 110.
4. Drucker, P. (1946). Concept of the Corporation. John Day. New York. p.141.
5. Drucker P. (1999).Management Challenges for the 21 st Century. N. Y. HarperBusiness. p.5.
6. Drucker P. (1999).Management Challenges for the 21 st Century. N. Y. HarperBusiness. p.43, 69.
7. Drucker P. (1999).Management Challenges for the 21 st Century. N. Y. HarperBusiness. p.93.
8. Drucker P. (2006). The Practice of Management. Collins. p. 372-373.
9. Dyck, B. (2013).Management and the Gospel: Luke's Radical Message for the First and Twenty-First Centuries. University of Manitoba, Canada.
10. UN-Rio Declaration on Environment and Development -1992. Web-Site of the UN, 2018 http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm. p. 1-27 (12.05. 2018)

FOR THE SYNERGISTIC UNDERSTANDING OF MANAGEMENT DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

GIORGI SHIKHASHVILI
Doctor of economics, Associate Professor
IvaneJavakhishvili Tbilisi State University, Georgia
giorgi.shikhashvili@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.019

KEYWORDS: SYNERGISTIC APPROACH, FUTURE MANAGEMENT ECOLOGICAL MANAGEMENT, SYNERGISTIC ECONOMY AND MANAGEMENT

SUMMARY

The article contains general and author's paradigms, definitions and opinions related to the topic. It is worth mentioning:

• In economical and managerial sphere it is necessary to formulate new concepts and paradigms that will revive management sciences and practices;

• To prepare higher qualified managers: it is needed to prepare the appropriate educational-training system;

• In globalization, in civilized countries, based on the latest economic-management concepts and paradigms the relevant business-management theory and practice is developing, which must be taken into account in our country as well;

• To achieve sustainable development goals it is necessary to make major changes in planning and management areas;

• Ecological management is the process of mobilizing resources by the organization, which is intended to solve environmental problems;

• Concept of synergistic economics and management should be based on the work of each person and the whole community in economical and managerial works.

FOR CERTAIN ISSUES OF MONETARY-FISCAL POLICY AND ECONOMIC GROWTH

MIKHEIL CHIKVILADZE
Doctor of Economics, Associated Professor
Tbilisi Ivane Javakhishvili State University, Georgia
m_chikviladze@mail.ru

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.020

KEYWORDS: MONETARY-FISCAL POLICY, ECONOMIC GROWTH, GEORGIA, ESTONIAN MODEL.

The basis for the success of the country is economic development, which can not be reached without the high rate of economic growth (especially in the transition countries). These problems were still discussed by the representatives of Protectionist and classical-liberal doctrines. [Papava, 2009; Bedianashvili, 2017(2), Silagadze, 2013, 2017; Silagadze, Gelashvili, 2009). The macroeconomic growth assessment indicators are: GDP growth rate, GDP per capita population growth rate, etc. (Table 1).

As it turns out, during 2010-2017 years the highest economic growth was in 2011 (7.2%), the lowest - in 2016 (2.8%). High growth rates in 2012 have been largely determined by the following issues: the rise of external debt, the inflow of foreign investments, the tightening of administrative methods. Since 2011, economic growth is characterized by a decrease in Georgia, except for 2014 (4.6%), when an increase in direct foreign investment has led to the rate of economic growth. According to the data of 2015-2016 years, the low economic growth rate is mainly due to strengthening the dollar rate on the world market and devaluation of the national currency, which has negatively impacted Georgia›s economic situation. It should be noted that significant positive changes have been observed in Georgian economy in 2017, in the first quarter the economic growth rate exceeded the same period of the last year by 5%. The strengthening of the dollar currency in 2014 also negatively impacted on Georgia›s foreign trade, the strengthening of the dollar currency led to the depreciation of the national currency in Georgia and its trading partner countries, thus the price of imported products was increased and foreign trade turnover was decreased. Since 2014, the import-export dynamics is characterized by a decrease in Georgia, the reverse situation is in the first quarter of 2017, where the export of new historical maximum is observed, in particular, a significant increase was occurred in export markets of Russia, Turkey, Azerbaijan, Ukraine, Spain and US, which is explained by the improvement of the economic situation and increased demand for imported products. [Gaganidze, 2015, 2018]. In the first quarter of 2017, export growth was also affected by a significant devaluation of Lari rate, which led to the reduction of Georgian products' price on the international market and therefore demand for it was increased.

The top ten export items include: copper ores, ferroalloys, light vehicles, wine, medicines, spirits, mineral waters, nitrogenous fertilizers, gold and nut. (Table 2).

As indicated in the above table, the export of light vehicles and nut has decreased, the reduction of cars is caused by the growth of the excise price and the reason for the reduction of hazel exports is natural conditions.

Taking into consideration the above mentioned data, it is possible to analyze the individual aspects of monetary policy, namely, the factor of long-term economic growth is the price stability that implies moderate inflation, these events, through the monetary policy, is provided by the National Bank of Georgia, which monitors the monetary and credit policy of the national currency to maintain the ability to buy, increase GDP and improve the investment environment. Georgia is an import-dependent country. The Georgian market is mainly full of foreign products, the

Table 1. Economic indicators of Georgia

Indicators	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
GDP real growth,%	6.2	7.2	6.4	3.4	4.6	2.9	2.8	5.0
GDP per person (in current prices), USD	2623.0	3230.7	3523.4	3599.4	3676.2	3766.6	2864.6	4078.5
GDP in current prices, mln. USD	11636.5	14438.5	15846.8	16139.9	16507.8	13988.1	14377.9	15164.5

Composed: http://geostat.ge/?action=page&p_id=118&lang=geo 12.05.2018.

Table 2. growth of export products in percentages 2016.

Export products	*Growth,%*
Ferro-alloys	201
Copper ores	17
Medicines	60
Crude oil	184
Wine	62
Mineral waters	17
Alcoholic beverages	34
Fish fats	449
Heavy beasts	155
Nut	-47
Light vehicles	-6

Composed: http://geostat.ge 12.05.2018 .

imported product is purchased in US dollars. Consequently, the strengthening of the dollar rate leads to an increase in the price of imported products, accompanied by an increase in prices and inflation. In order to improve the situation in such conditions, it is very important that the National Bank make a proper monetary policy, which is not always happening. The monetary policy regime of the National Bank of Georgia is the target of inflation, which implies preliminary announcement of inflation target indicator. In the long term, the annual level of inflation in Georgia is 3%. This figure is 5% in 2016 and 4% for 2017, and by 2018 it will be reduced to 3%.

In order to reduce excess fluctuations in exchange rates, the National Bank of Georgia will use interventions on the currency market and use the following instruments of monetary policy: Refinancing loans, deposit certificates, transactions of government securities, currency interventions, permanent instruments, minimum reserve requirements and other instruments. According to the existing data, 4% of the inflation target could not be maintained in 2017, which is due to the acting one-shot factors, such as the increase in excise taxes and the increase in prices on oil and food commodities at international markets, it should be noted that inflation (in the first Quarter of 2017 year) made a positive contribution to the impairment of the Lari course towards the dollar, the impairment of the national currency has increased the imported product and increased inflation, this situation is further complicating with the monetary policy of the National Bank, which is mainly focused on refinancing of the banking system, namely a large number of loans are issued to commercial banks, which generate excess cash in the country and increases the inflation. In order to avoid the effect of this factor, in 2016, the refinancing rate was constantly reduced, in 2017, the National Bank has tightened refinancing policy and increased interest rate from 6.5% to 7%.

Fiscal policy is also an important subject of discussion. [Bakhtadze, Kakulia, Chikviladze, 2007; Kopaleishvili, Chikviladze, 2011; Atanelishvili, Chikviladze, Silagadze, N., 2017; Chikviladze, 2014 (2), 2018] In particular, it implies government decisions on taxes and government expenditures. Currently, the Georgian government is pursuing a liberal fiscal policy. Only 6 types of taxes apply in the country: income tax (20%), profit tax (15%), value added tax (VAT, 18%), etc. The Estonian model of profit tax has been launched since January 1, 2017, which implies the exemption from profits taxes for entrepreneurs in case of reinvestment. Such a reform was implemented in Estonia in 2000, where income tax before reform was 6% of budget revenues and its rate was 21%. In this regard, there is a different practice in Georgia, where 15% profit tax is operating. Naturally, this model will be a heavy burden for Georgia›s state budget, in terms of reducing tax revenue. It is worth taking into account that even unstable national currency, inflation, stiff tax legislation and limited access to financial resources prevent the development of business in the country and attract foreign investments. Only a reduced profit tax can't result in an increased inflow of inadequate investments and can't encourage entrepreneurs to reinvest profit. It is necessary to create relevant economic conditions in the country by solving the problems of business development.

Estonian model not to be incompatible with the conditions of our country and does not cause a budget deficit, it is necessary to take into consideration the experience of Georgia›s closest past, when profit tax was reduced by 10%, but it did not bring substantial positive economic results.

There are a number of changes in the Georgian customs legislation, the import tariffs have been abolished and instead of 16 only about 3 tariff rates (12%, 5%, 0%) apply for approximately 85% of the products, import tariffs are applicable only on agricultural products and some types of industrial goods, there are no quantitative restrictions on

import and export (so-called quotas) since the entry into force of DCFTA since September 1, 2014, trade between EU countries and Georgia is carried out without tariffs.

An important part of the EU-Georgia Association Agreement signed in Brussels on 27 June 2014 is an agreement about the deep and comprehensive free trade area with the European Union, which means liberalizing trade with the EU as both goods and services. Free Trade Area Agreement implies bilateral revocation of barriers to tariffs, quality and standards, approximation of trade legislations. The tariff on import gives preference to local production in comparison with the same imported goods and also is an income source for the country (the World Trade Organization tries to bring down tariffs to 0). Apart from tariff barriers, there are also so called Technical barriers to trade: technical regulations, standards, certification procedures, which in condition of full harmony with EU legislation of Georgian legislation will be abolished. Agreement on the deep and all-embracing trade will generous for the country: free trade will support the positive diplomatic relations. The population will be able to access the quality products; Convergence of national product standards with the standards existing in the EU encourages local entrepreneurs to increase their technical level and efficiency.

The Government of Georgia has developed a Social Development Strategy - Georgia 2020 aimed at ensuring economic growth in the country in which each citizen will benefit from achieved results and the population involvement in the process of economic development will be possible; The government aims to provide private sector freedom, which implies an economic order in which the private sector is free to make decisions, the supremacy of its property rights and prospects of economic development are protected. According to this strategy, the state is limited to the full support of the private sector. In the country, the private sector is not competitive, human capital is not sufficiently developed and there is limited access to financial resources. The government is trying to solve this problem, but there is still a lot to do. A well-functioning financial sector is an important prerequisite for economic growth, which should provide an efficient distribution of financial resources and encourage economic growth. On this background, it is unclear whether the abovementioned «strategy» is acting or not in the country, because the government has developed another plan for development in the country.

As already mentioned, one of the hindering factors of economic growth in Georgia is limited access to financial resources. This problem can be overcome by two ways: Banking sector and securities market. Unfortunately, Georgia does not have the perfect infrastructure of the securities market - only one securities market is functioning there - «Georgian Stock Exchange», conditions for granting a license to brokerage companies and authorized capital are defined as that only commercial banks can satisfy them. Commerce banks also have the right of the primary dealer.

Thus, the banking sector is in the dominant position and prevents the development of the securities market. Georgian companies can't afford their expenses and requirements to be financed by issuing shares and bonds, they only use banking services (high interest rates) which makes the situation more difficult; It is necessary to implement expansive fiscal policy, which will be an important stimulus for the development of entrepreneurial activities and the creation of the desired business environment in the country; It is necessary to reduce public expenses, as well as to promote business by the state, which will provide a substantial increase in state revenues.

REFERENCES:

Atanelishvili, T., Chikviladze, M., Silagadze, N. (2017). About State Financial Control. J. Ecoforum. Vol.6. №1.

Bedianashvili, G. (2017). The culture as an informal institute and the factor of social-economical development and business in the context of European Integration. In: Conference proceedings: "1 ISCBE›17 building bridges between business research and industry needs". South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia, pp. 147-152.

Bedianashvili, G. (2017). BENCHMARKING AS A RESEARCH METHOD FOR OBTAINING SYSTEM KNOWLEDGE OF THE STATE INSTITUTIONAL DEVELOPMENT. J. «Information Models and Analyses» Volume 6, Number 1, pp. 84-89.

Chikviladze, M.(2018). The Share in Percentage of Taxes in GDP. J. Ecoforum. Vol. 7, Issue 1(14).

Chikviladze,M.(2014). STRATEGY FOR GEORGIAN ECONOMIC DEVELOPMENT. ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY AND ECONOMIC SCIENCE. TSU. PAATA GUGUSHVILI INSTITUTE OF ECONOMICS. Tbilisi, pp.61-63.

Chikviladze, M.(2014). THE UP-TO-DATE ASPECTS OF BUDGET INCOMES IN GEORGIA. ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIES OF POST-COMMUNIST COUNTRIES AT CURRENT STAGE. TSU. PAATA GUGUSHVILI INSTITUTE OF ECONOMICS. Tbilisi, pp.205-206.

Gaganidze, G. (2018). FOREIGN TRADE OF GEORGIA, MOLDOVA AND THE UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION AFTER SIGNING THE ASSOCIATION AGREEMENT. J. ECOFORUM. Volume 7, Issue 1(14).

Gaganidze, G. (2015). Competitive advantages of Georgian non-agricultural products on the EU market.The Business & Management Review. Vol. 6, Iss. 1, : 26-30.

Kopaleishvili,T., Chikviladze,M.(2011). Taxes and taxation. Tbilisi. (In Georgian language).

Bakhtadze, L., Kakulia, R., Chikviladze. 2007) Tax case. Tbilisi (In Georgian language).
Papava, V. (2009). Georgia›s economy: post-revolutionary development and post-war difficulties.Central Asian Survey. Vol.28. pp.199-213 - Taylor & Francis
Silagadze, A. (2017). "Post-Soviet Paradoxes" of Unemployment Rate. BULLETIN OF THE GEORGIAN NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES, vol. 11, no. 1, pp.136-141.
Silagadze, A. (2013). Priorities for the economy of postcommunist Georgia in the context of the world financial crisis. Problems of Economic Transition, pp.3-16. - Taylor & Francis
Silagadze, A., Gelashvili,S. (2009). Gegenwärtige Finanz- und Monetäre Aspekte in Georgien .No. G-10. Potsdam.

FOR CERTAIN ISSUES OF MONETARY-FISCAL POLICY AND ECONOMIC GROWTH

MIKHEIL CHIKVILADZE
Doctor of Economics, Associated Professor
Tbilisi Ivane Javakhishvili State University, Georgia
m_chikviladze@mail.ru

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.020

KEYWORDS: MONETARY-FISCAL POLICY, ECONOMIC GROWTH, GEORGIA, ESTONIAN MODEL.

SUMMARY

This study researches the problems of Georgia›s monetary-fiscal policy and economic growth, in particular - the main indicators of economic growth assessment, certain aspects of monetary, credit, currency and investment policies; The process of tax reforms in Georgia, including changes in income tax administration, considering the Estonian model, in which entrepreneurs will be exempt from profit taxes if they reinvest part of undistributed profits (dividends); It is analyzed in this study EU-Georgia Association Agreement signed in Brussels (27.06.2014) one of the most important parts of which is an agreement about the Deep and Comprehensive Free Trade Area, which envisages liberalization of trade with the EU; The focus is on the low level of competitiveness of private sector in Georgia, inadequate human capital and deficient financial resources, undeveloped infrastructure and measures to be taken in this direction.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOW IN 1997-2016 YEARS IN GEORGIA, UKRAINE AND MOLDOVA (COMPARABLE ANALYSIS)

LEVAN SILAGADZE
PhD Student
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
levani.silagadze@tsu.ge

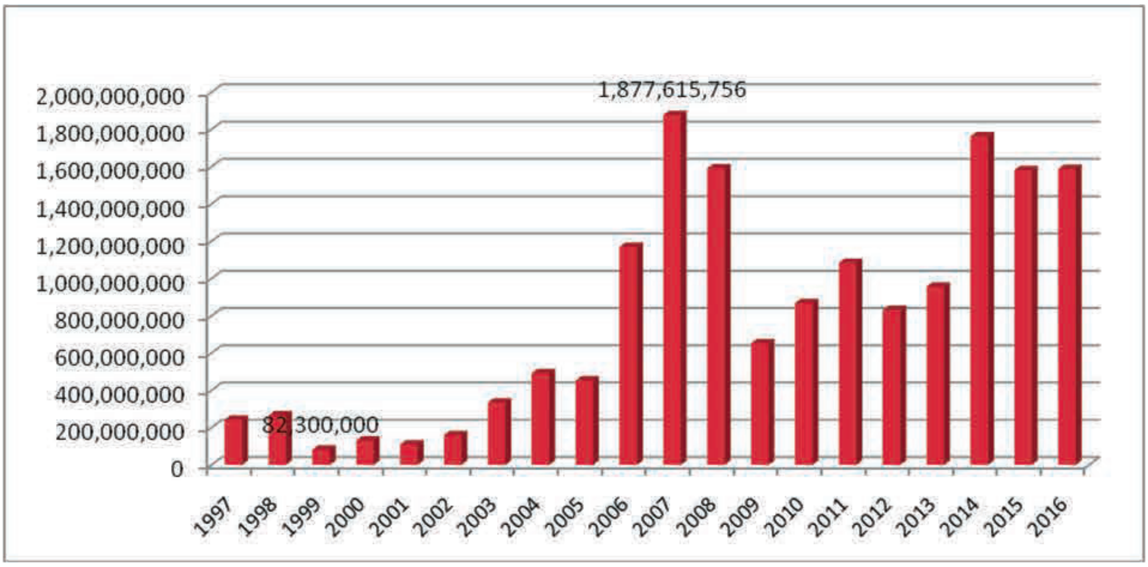
https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.021

KEYWORDS: FDI, GEORGIA, UKRAINE, MOLDOVA

State ownership in the Soviet Union was dominated by the government. Naturally, the state financing system for the economies of the independent states formed on the basis of its disintegration was reduced and the building process of market economies was started. [Papava, 2013;] Initially, these countries have been experiencing deficits in their finances [Atanelishvili, Chikviladze, Silagadze, N., 2017; Chikviladze, 2018; Silagadze,A., Gelashvili,2009]. There was no help from outside. So, it was necessary to identify development vectors. At first, they were closely integrated into the Commonwealth of Independent States (CIS). This did not provide stability in the development of the countries. Moreover, in this period their territorial integrity was violated. The orientation problems were still very sharp. Foreign investors were observing the current events and did not hurry [Silagadze,L.:2016,2017,2018; Sichinava, 2010; Khurtsia,2006]. The countries should have their own model of development, create the laws appropriate for market economy, structures, conditions for people to get dignified income, also deepen the integrative processes and etc. [Bedianashvili, 2014,2017; Gaganidze, 2016,2018; Silagadze, A., Zubiashvili.:2015; Silagadze, A., 2015].

The implementation of the above objectives required time. Consequently, no foreign investors were in a hurry: in the initial stages of the 1990s, the amount of direct foreign investment inflows was minimal, and then the process was speeding up. (Chart 1, 2, 3).

The graph 1: Show Foreign Direct Investment Inflow in Georgia (Current US$)

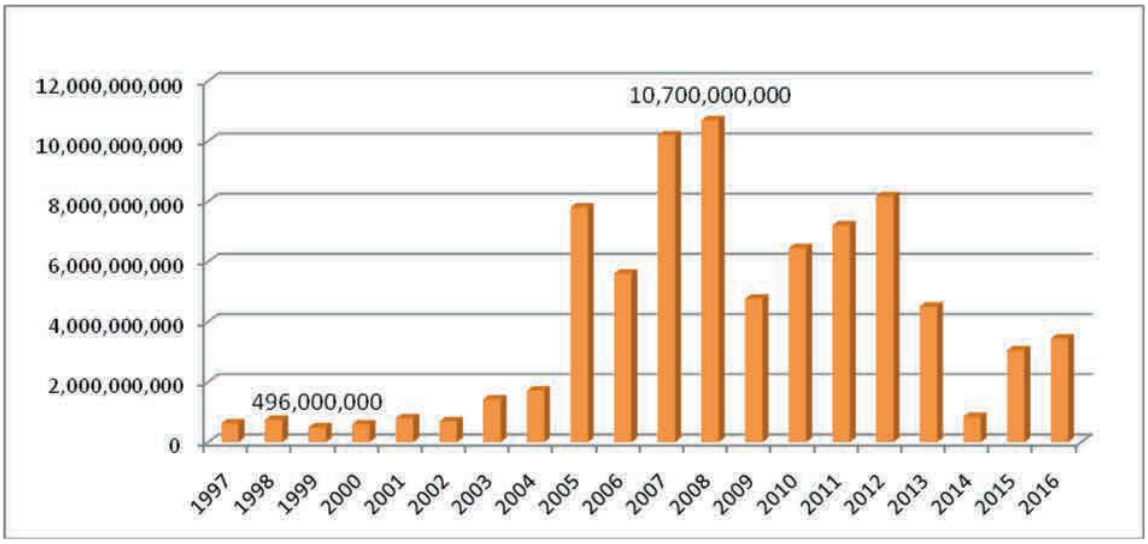


Drawn up http://databank.worldbank.org 09.05.2018.

Graph 1 shows:

- The lowest amount was viewed in 1999, which resulted in a delay in reforms in the country;
- FDI's boom in 2007 (as well as in the whole world);
- FDI reduction in 2008-2009 mainly led to a Financial Crisis and war with Russia (August 2008);
- FDI in 2014-2016 is gradually rising.

The graph 2: Show Foreign Direct Investment Inflow in Ukraine (Current US$)

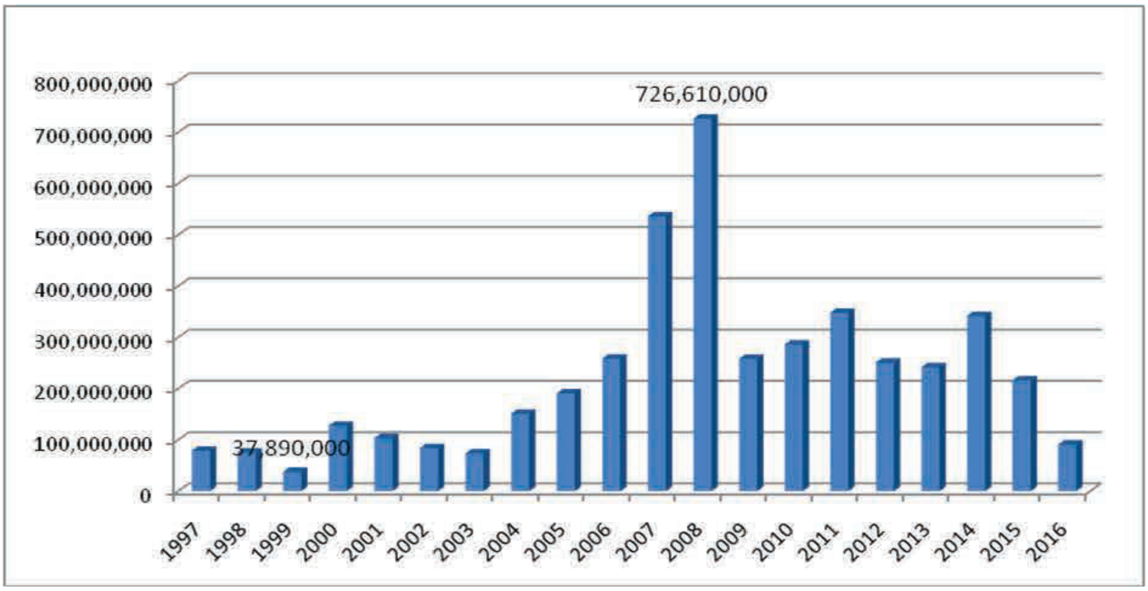


compiled: http://databank.worldbank.org 09.05.2018.

Graph 2 shows:

- The lowest amount saw in 1999;
- FDI's reached a peak in 2008;
- In 2009 in comparison with in 2008fell almost twice the figure, after started growing next 4 consecutive years.
- In 2014 because of war with Russia the numbers plunged, following rise subsequent 2 years.

The graph 3: Show Foreign Direct Investments Inflow in Moldova (Current US$).



Source: http://databank.worldbank.org 09.05.2018.

Graph 3 shows:

- The lowest quantity was seen in 1999, which stemmed from a delay in reforms in the country;
- FDI's boom culminated in 2008 (as well as in the whole world);
- FDI started fluctuation from 2008 to 2016.

To illustrateA the problem more accurately, draw a chart on table 1, which reflects the share of the FDI (%) GDP per capita according to comparable countries.

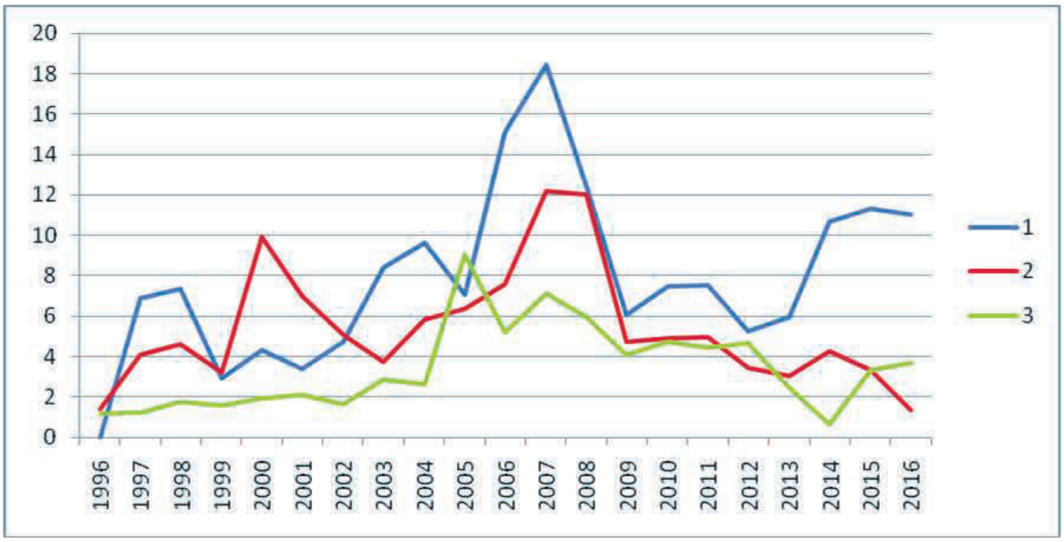
(Table 1, chart 4).

Chart 1. Share of FDI inflow (%) in GDP

*Drawn up: worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.CD.WD ; *geostat.ge 29.04.2018.*

Year	Georgia	Moldova	Ukraine
1996	0.12*	1.40	1.17
1997	6.91	4.08	1.24
1998	7.34	4.61	1.77
1999	2.94	3.24	1.57
2000	4.30	9.90	1.90
2001	3.41	6.99	2.08
2002	4.72	5.06	1.63
2003	8.39	3.72	2.84
2004	9.61	5.81	2.64
2005	7.07	6.38	9.06
2006	15.11	7.59	5.20
2007	18.46	12.18	7.14
2008	12.44	12.0	5.94
2009	6.06	4.75	4.07
2010	7.47	4.92	4.74
2011	7.51	4.96	4.42
2012	5.25	3.44	4.65
2013	5.93	3.03	2.46
2014	10.68	4.28	0.63
2015	11.31	3.32	3.35
2016	11.05	1.35	3.69

Chart 4. Share of FDI inflow (%) in GDP



1. Georgia; 2. Moldova; 3. Ukraine

The comparison of the above mentioned indicators shows that in the GDP, the share of FDI inflow (%): in 1990-2002 was the highest index in Moldova and in Georgia in 2002-2006. Unfortunately, Ukraine's indicators have deteriorated sharply as a result of the war with Russia. The maximum indicator (18.6%) was observed in 2007 in Georgia, the minimum – in 2014 (0.63%) in Ukraine.

Thus, the direct foreign investments have played a significant role in the new associated post-Soviet countries of EU, although the demand is much higher. According to the analysis of the past period, at the initial stage the share of FDI inflow in the GDP had the highest rate in Moldova, in the recent years - Georgia and as for Ukraine its indictors have fallen to the lowest level since the war with Russia.

REFERENCES:

Atanelishvili, T., Chikviladze, M., Nodar Silagadze, N. (2017). About State Financial Control. J. Ecoforum. Vol.6.№1.

Bedianashvili, G. (2014). The European Union and Question Benchmarking of SocioEconomic Development Georgia: Institutional Macro system Aspect. J. "Economisti".TSU. Paata Gugushvili Institute of Economics, №5, pp.12-21.

Bedianashvili, G. (2017). BENCHMARKING AS A RESEARCH METHOD FOR OBTAINING SYSTEM KNOWLEDGE OF THE STATE INSTITUTIONAL DEVELOPMENT. J. "Information Models and Analyses" Volume 6, Number 1, pp. 84-89.

Chikviladze, M.(2018). The Share in Percentage of Taxes in GDP. J. Ecoforum. Vol. 7, Issue 1(14), 2.

Ghaghanidze, G. (2018). FOREIGN TRADE OF GEORGIA, MOLDOVA AND UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION AFTER SIGNING THE ASSOCIATION AGREEMENT. J. ECOFORUM. Volume 7, Issue 1(14).

Ghaghanidze, G. (2016). Georgian Export Potential Utilization on the EU Market, Journal of International Management Studies, Volume 16, Number 1.

Papava, V. (2013). Economic Reforms in Post-Communist Georgia: Twenty Years After. New York: Nova Science Publishers.

Silagadze, A. (2015). Integration Economic Indicators of the EU and Some Issues of Development of Post-Soviet Countries – New Associate Members of the EU. Moldavian Journal of International Law and International Relations. Issue 3, Volume 33, Pages 78-83.

Silagadze, A., Zubiashvili,T. (2015). Parameters of the European Union and the Post-Soviet Georgia's Economy. International Journal of Multidisciplinary Thought, CD-ROM. ISSN: 2156-6992 :: 05(03):441–448 .

Silagadze, A., Gelashvili,S. (2009). Gegenwärtige Finanz- und Monetäre Aspekte in Georgien .No. G-10. Potsdam.

Silagadze, L. (2018). FOREIGN DIRECT INVESTMENTS (FDI) IN THE NEW ASSOCIATE MEMBER STATES (Comparative Analysis). Ecoforum Journal. Vol. 7, No 1.

Silagadze, L. (2017). Foreign Direct Investment inflow in Armenia, Azerbaijan and Georgia (Comparable analysis) - MODERN CHALLENGES, CURRENT SCIENTIFIC PROBLEMS AND EU INTEGRATION. Tbilisi Teaching University 2017. Tbilisi, pp.47-49.

Silagadze, L. (2016). Some Aspects of the Georgian Economy at the Contemporary Stage. Ecoforum Journal. Vol. 5. №2, pp. 70-73. (c./a.-1).

Sichinava, A. (2010). ,,Investments'', Tbilisi.

Khurtsia, L. (2006). Investment business finance-credit regulating in Georgia. Tbilisi.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOW IN 1997-2016 YEARS IN GEORGIA, UKRAINE AND MOLDOVA (COMPARABLE ANALYSIS)

LEVAN SILAGADZE
PhD Student
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
levani.silagadze@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.021

KEYWORDS: FDI, GEORGIA, UKRAINE, MOLDOVA

SUMMARY

Resource deficit is a serious problem, but wealthy resources do not mean the riches of the country. One of the main reasons for the collapse of the former Soviet Union was ineffective use of rich natural resources. The Soviet economy, especially in the last years of its existence, was mainly dependent on income from the export of resources. Dropping prices on export resources have significantly damaged the country and have played a big role in the collapse of the former USSR. In the early 1990s, after the dissolution of the Soviet Union, new independent states, differently, but still found the way to build a market economy. Some of them have benefited from the richness of resources, while others more or less have taken advantage of innovations. Recently, one of the post-Soviet states (Georgia, Ukraine, Moldova) became associate members of the EU. The European integration vector has created new requirements. It becomes more actual to stimulate attracting foreign investments. In these processes the countries which use these foreign investments in accordance with logically elaborated and substantiated priority are getting more benefit. All three above-mentioned countries are suffering a serious problem of territorial integrity which obviously creates a lot of problems. The report is dedicated to the comparative analysis of only foreign direct investment (FDI) in Georgia, Ukraine and Moldova. Initially, the newly formed independent post soviet countries have suffered from a deficit of their own finances, and foreign investors were observing the current events and not hurrying. Countries should have their own model of development, to create the laws, structures, conditions for people to get dignified income to deepen the integrative processes and etc. Such tasks could not be completed in a short time, which was well understood by foreign investors. As a result in the early 1990s the scales of direct foreign investments in the analyzed countries were minimal, and then the processes were speeding up. The FDI played a key role in economic development of these countries.

უმუშევრობის დონის ცვლილების ტენდენციები საქართველოში და მისი რეგულირების მიმართულებები

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.022

მირონ ტუღუში
ეკონომიკის დოქტორი, ი. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის მენეჯმენტისა და ადმინისტრირების კათედრის მოწვეული პროფესორი, საქართველო
tugushim@gmail.com

საკვანძო სიტყვები: უმუშევრობა, უმუშევრობის დონე, შრომის ბაზარი, დასაქმება, დასაქმების სტრატეგიები

უმუშევრობა ურთულესი და უმწვავესი სოციალურ-ეკონომიკური, დემოგრაფიული, ფსიქოლოგიური და პოლიტიკური პრობლემაა, რომელსაც თან ახლავს უკიდურესად ნეგატიური შედეგები. პრობლემის სირთულეზე ისიც მიუთითებს, რომ მისი ერთხელ და სამუდამოდ გადაჭრა შეუძლებელია, მას ქვეყნის ხელისუფლების მხრიდან მუდმივი და მრავალმხრივი ძალისხმევა სჭირდება. სწორედ ამიტომ, უმუშევრობის მართვა-რეგულირება ცივილიზებული სამყაროს უმთავრესი ამოცანაა. უმუშევრობის დასაძლევად ქვეყნები შეძლებისდაგვარად ცდილობენ ეფექტიანად გამოიყენონ რესურსული პოტენციალი (ადამიანური, ფინანსური, მატერიალური, ინფორმაციული), განახორციელონ ადეკვატური საინვესტიციო, საგადასახადო, საგანმანათლებლო პოლიტიკა და ა.შ., რათა შესაძლებელი გახდეს უმუშევრობის რეგულირება, თუმცა, ყველა ქვეყანა, სხვადასხვა მიზეზის გამო ამას ვერ ახერხებს და სოციალური აფეთქების ზღვარზე იმყოფება.

საქართველო, ოფიციალურად დაფიქსირებული უმუშევრობის დონით ასეთი საშიშროების წინაშე არ დგას, მაგრამ მისგან არც ძალიან შორსაა, რაც დაადასტურა „საერთაშორისო რესპუბლიკური ინსტიტუტის" (IRI-ის) მიერ მიმდინარე წელს ჩატარებულმა გამოკვლევამ, რომლის მიხედვით საქართველოში გამოკითხული მოსახლეობის 40 პროცენტი თვლის, რომ „მთავარი პრობლემა, რომლის წინაშეც ამჟამად საქართველო დგას – არის უმუშევრობა, მეორე ადგილზეა ეკონომიკა, 23%-ით" (2). ჩვენი ეკონომიკა ჯერ კიდევ არამდგრადია და ვერ იზრდება იმ ტემპით, რომელიც კადრებზე მოთხოვნის ზრდას უზრუნველყოფს, არადა უმუშევრობის პრობლემის არსებითად დაძლევა ქვეყნის ეკონომიკისა და სოციალური სფეროს განვითარების გარეშე შეუძლებელია. მაშასადამე, გამოდის, რომ ეს ორი პრობლემა ერთმანეთთან მჭიდროდაა დაკავშირებული და უმუშევრობის პრობლემა ქვეყნის ეკონომიკის სწრაფი განვითარების გარეშე ვერ გადაწყდება.

პირველ რიგში უნდა აღინიშნოს, რომ წლების განმავლობაში, საქართველოში, დასაქმებისა და უმუშევრობის (ისევე როგორც სხვა სფეროების) ოფიციალური სტატისტიკა, სხვადასხვა მიზეზის (მეთოდოლოგიური მიდგომებისა თუ სხვა) გამო, ექსპერტების, მათ შორის ჩვენი აზრითაც კრიტიკას იმსახურებდა და ამ მხრივ, მდგომარეობა, არსებითად დღესაც არ შეცვლილა. მიგვაჩნია, რომ დასაქმებისა და უმუშევრობის სტატისტიკა ზუსტად და სრულად ვერ ასახავს ქვეყანაში რეალურად არსებულ მდგომარეობას. ამის შესახებ, უფრო დაწვრილებით ქვემოთ აღვნიშნავთ, ახლა კი მოკლედ შევეხებით იმ ფუნდამენტურ ცვლილებებს, რომელიც სამუშაო ძალის სტატისტიკის წარმოებაში საქართველოს სტატისტიკის ეროვნულმა სამსახურმა 2017 წელს განახორციელა (3, გვ. 2-3).

პირველი, უკანასკნელი 15 წლის განმავლობაში საქართველოს შინამეურნეობების შემოსავლებისა და ხარჯების, სიღარიბის და სამუშაო ძალის სტატისტიკის მაჩვენებლების წარმოება ეფუძნებოდა მოსახლეობის 2002 წლის საყოველთაო აღწერას, რომლის ბაზაზეც არსებული შერჩევითი გამოკვლევიდან („შინამეურნეობების ინტეგრირებული გამოკვლევა") ხორციელდებოდა სხვადასხვა სოციალურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების გაანგარიშება, დასაქმებისა და უმუშევრობის მაჩვენებლების ჩათვლით. შინამეურნეობების ინტეგრირებულ გამოკვლევას გამოეყო სამუშაო ძალის მოდული და ჩამოყალიბდა დამოუკიდებელი, სრულმასშტაბიანი სამუშაო ძალის გამოკვლევის სახით;

მეორე, 2014 წლის ნოემბერში ქვეყანაში ჩატარებულმა მოსახლეობის საყოველთაო აღწერამ ქვეყნის მოსახლეობის დინამიკაში, ასევე გეოგრაფიულ განაწილებაში თვისებრივად ახალი ტენდენციები გამოავლინა, რიც გამოც აუცილებელი გახდა სამუშაო ძალის გამოკვლევაში 2002 წლის აღწერის გენერალური ერთობლიობის 2014 წლის აღწერის შედეგებით ჩანაცვლება;

მესამე, მოსახლეობის 2014 წლის აღწერის მონაცემების შესაბამისად სამუშაო ძალის მაჩვენებლების გადაანგარიშებამ უმუშევრობის უფრო მაღალი დონე დააფიქსირა;

ზემოაღნიშნულმა ცვლილებებმა საქართველოში მოსახლეობის დასაქმებისა და უმუშევრობის დინამიკაზე გარკვეული გავლენა მოახდინა, რომელზედაც წარმოდგენას გვიქმნის ქვემოთ მოტანილი ცხრილი.

„საქსტატის" მიერ ახალი მეთოდოლოგიით გაანგარიშებული ცხრილიდან ჩანს, რომ 1998-2017 წლებში, ანუ 19 წელიწადში საქართველოში ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობა უმნიშვნელოდ (მხოლოდ 10,3 ათასი კაცით) გაიზარდა. დადებითი ტენდენციად უნდა შეფასდეს დასაქმებულთა საერთო რაოდენობაში დაქირავებულთა რიცხვის მატება და მისი წილის ამაღლება. თუ 1998 წელს დასაქმებულთა შორის დაქირავებულთა წილი 41.9 პროცენტს შეადგენდა, 2017 წლისათვის ეს მაჩვენებელი 48,3 პროცენტამდე ამაღლდა, რაც მისასალმებელია.

	1998 წ.	2000 წ.	2005 წ.	2010 წ.	2015წ.	2017წ.
15 წლისა და უფროსი ასაკის მოსახლეობა	3016,8	3141,6	3160.3	3114.8	3019,1	3012,3
ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობა	1972,8	2049,2	1982,7	1970,9	2018,0	1983,1
დასაქმებულია სულ	1728,5	1837,2	1683,0	1627,8	1733,8	1706,6
აქედან დაქირავებული	724,4	683,9	632,2	668,8	798,3	824,2
თვითდასაქმებული	987,1	1041,2	1050,0	956,6	928,0	881,6
უმუშევარი	244,2	212,0	299,7	343,1	284,2	276,4
მოსახლეობა სამუშაო ძალის გარეთ	1044,0	1092.3	1177,6	1143,9	1001,1	1029,2
უმუშევრობის დონე (%)	12,4	10,3	15.1	17,4	14,1	13,9

საქართველოს მოსახლეობის დასაქმებისა და უმუშევრობის მაჩვენებლები 1998-2017 წლებში (ათასი კაცი,%)

წყარო:. geostat.ge, დასაქმება და უმუშევრობა. 2016 წლის ჩათვლით შინამეურნეობების ინტეგრირებული გამოკვლევა, 2017 წელი – სამუშაო ძალის გამოკვლევა. **შენიშვნა:** 1998-2000წლების მონაცემები არ გადაანგარიშებულა, 2002-2016 წლის მონაცემები გადაანგარიშებულია 2014 წლის აღწერის მონაცემების მიხედვით, 2017 წლის შერჩევის ჩარჩოს წარმოადგენს მოსახლეობის 2014 წლის აღწერის მონაცემთა ბაზა.

აქვე უნდა შევნიშნოთ, რომ საქართველოში 15 წლისა და უფროსი ასაკის მოსახლეობის რიცხვის შემცირების მიუხედავად კვლავ ძალზე მაღალია სამუშაო ძალის გარეთ მყოფი მოსახლეობის რაოდენობა, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ ქვეყნის ეკონომიკა და სოციალური სფერო არასაკმარისად ვითარდება და გამოუყენებელი შრომითი რეზერვი საკმაოდ დიდია.

ზემოაღნიშნულ წლებში უმუშევრობის დონის მაჩვენებელი 12,4 პროცენტიდან (ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის მიმართ) 13,9 პროცენტამდე გაიზარდა (ძველი მეთოდოლოგიით გაანგარიშებული უმუშევრობის მაჩვენებელი 2016 წელს 11,8 პროცენტს შეადგენდა), რაც, რათქმა უნდა, ნეგატიურ ტენდენციაზე მიანიშნებს. მართალია, ახალი მეთოდოლოოგიით გაანგარიშებული უმუშევრობის მაჩვენებელი დაახლოებით ორი პროცენტული პუნქტით მაღალია ძველი მეთოდოლოგიით გაანგარიშებულზე, მაგრამ, ჩვენი აზრით, რეალურად ვერც ის ასახავს ქვეყანაში არსებულ მდგომარეობას.

საექსპერტო შეფასებით, უმუშევრობის დონე საქართველოში საშუალოდ 32.0-36.0%-ის ფარგლებშია. პროფესორ ი. არჩვაძის გათვლებით კი საქართველოში უმუშევრობის დონე 39-40 პროცენტს შეადგენს. ის აღნიშნავს: „საქართველოს ტერიტორიაზე ქვეყნის რეალური შრომითი რესურსების დასაქმების შესაძლებლობა (პოტენციალი, რესურსი, დონე) შეადგენს მხოლოდ 60.3%-ს, ხოლო უმუშევრობის დონე 39.7%-ს"... „უმუშევართა რაოდენობა საქართველოში 0.3 მლნ. კი არა, თითქმის 0.8 მლნ. კაცი იქნება. ეს კი საქართველოს ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის 39.1%-ია."(7, გვ. 111-115). ტრადიციულად, უმუშევრობის დონე ბევრად უფრო მაღალი იყო თბილისში, 2009 წელს, ექსპერტული შეფასებით ის შეადგენდა 46,9 პროცენტს (8) და ასევე ძალიან მაღალია დღესაც, ოფიციალური სტატისტიკის მიხედვით -24,7 პროცენტი (5). ჩვენ ვიზიარებთ ექსპერტთა მოსაზრებებს, იმის თაობაზე, რომ საქართველოში უმუშევრობის დონე ბევრად უფრო მაღალია, ვიდრე ამას ოფიციალური სტატისტიკა აფიქსირებს, რაც, ძირითადად, განპირობებულია მეთოდოლოგიური ლაფსუსებით. კერძოდ, **შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის მეთოდოლოგიის თანახმად დასაქმებულად ითვლება ნებისმიერი პირი, რომელიც ეწევა ეკონომიკურ საქმიანობას მოგების, შემოსავლის (ფულით ან ნატურით) მიღების მიზნით, მიუხედავად შემოსავლის ოდენობისა, საქმიანობის ტიპისა და ხანგრძლივობისა** (4). ჩვენი აზრით, კვირაში ერთი საათით მომუშავეთა, ასევე, სოფლად მიწის ფართობის მქონეთა დასაქმებულად ჩათვლით ხელოვნურად იზრდება დასაქმების დონე და შესაბამისად მცირდება უმუშევრობის მაჩვენებელი, რაც საქართველოს ეკონომიკური და სოციალური განვითარების დონის მქონე ქვეყნისათვის მიუღებელია. საქართველოში ყველასათვის ნათელი და გასაგებია, რომ კვირაში ერთ საათიანი, ანუ თვეში 4 და წელიწადში 48 საათიანი დასაქმებით ადამიანი ბევრს ვერაფერს გამოიმუშავებს და ამ თანხით ის მინიმალურადაც ვერ დაიკმაყოფილებს თუნდაც საკვებზე მოთხოვნილებას. ამიტომ, საქართველოში დასაქმებულად უნდა ჩაითვალოს მხოლოდ იმ პირები, რომლებიც საარსებო მინიმუმის ტოლ თანხას მაინც გამოიმუშავებენ, მათ კი, რომლებიც ნაკლებს გამოიმუშავებენ, უნდა მიენიჭოთ ნაწილობრივ დასაქმებულთა სტატუსი.

შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის მონაცემებით, 2017 წელს, უმუშევრობის დონის მიხედვით საქართველოს ბევრად უკეთესი (დაბალი) მაჩვენებლები ჰქონდა ვიდრე მაკედონიას, საბერძნეთს, ესპანეთს, რაც, რბილად რომ ვთქვათ, ასევე ძალზე საეჭვოა.

აღსანიშნავია, რომ საქართველოში უმუშევრობის დონის

რეგიონული მაჩვენებლები მკვეთრად განსხვავებულია.2017 წლის მონაცემებით უმუშევრობის დონე ძალიან მაღალი იყო თბილისში–24,7% (გასულ წლებში ის კიდევ უფრო მაღალი იყო), შემდეგ მოდის შიდა ქართლი–12,9, აჭარის ა.რ.–10,9 პროცენტი, კიდევ უფრო დაბალი მაჩვენებელი აქვს სამცხე–ჯავახეთს–5,9, ყველაზე დაბალი კი გურიას–2,7 პროცენტი (5). როგორც ჩანს, საქმე გვაქვს პარადოქსულ სიტუაციასთან – გურიაში უმუშევრობის დონის მხრივ მსოფლიოში საუკეთესო მაჩვენებელი (ყველაზე დაბალი) დაფიქსირდა(!!!). თუ გურულები ამ მაჩვენებელს გააპროტესტებენ, მათ განუმარტავენ, რომ შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის მეთოდოლოგიით ასეთი სურათი გამოიკვეთაო. ერთი სიტყვით, დასაქმებისა და უმუშევრობის დონის გაანგარიშების მეთოდიკა სრულყოფასა და ქვეყნის სპეციფიკაზე მორგებას საჭიროებს, ეს კი ქვეყანაში „დასაქმების შესახებ" კანონის შემუშავებისა და ამოქმედების გარეშე შეუძლებელი იქნება. აღსანიშნავია, რომ ასეთი კანონი (სხვადასხვა დასახელებით) მოქმედებაშია დასაქმებისა და უმუშევრობის მხრივ ბევრად უკეთესი მაჩვენებლების მქონე ქვეყნებში. საქართველოში კი, დაუსაბუთებელი მიზეზების გამო, 2006 წელს, „შრომის კოდექსის" მიღებისას კანონი „დასაქმების შესახებ" ძალადაკარგულად გამოცხადდა.

საინტერესოა უმუშევრობის მაჩვენებლების დახასიათება სქესის მიხედვით. უმუშევრობის დონე ტრადიციულად მაღალია კაცებში, ქალებთან შედარებით. 2017 წელს აღნიშნული მაჩვენებელი კაცებში შეადგენდა 15,0, ქალებში კი 12,7პროცენტს. ანუ, კაცების უმუშევრობის დონე 2.3 პროცენტული პუნქტით აღემატებოდა ქალების შესაბამის მაჩვენებელს. აღსანიშნავია, რომ 1998 წელს კაცების უმუშევრობის მაჩვენებელი შეადგენდა 12,6, ქალებისა კი 12,2 პროცენტს, ანუ, 2017 წლის შესაბამის მაჩვენებლებზე დაბალი იყო. მიუხედავად იმისა, რომ გარე შრომითი მიგრაციის შედეგად საქართველოდან გასულია დაახლოებით 1-1,2 მილიონი საქართველოს მოქალაქე (ზოგიერთი ექსპერტი უფრო დიდ რიცხვსაც კი ასახელებს) ქვეყანაში უმუშევრობის დონე (მათ შორის კაცებისა და ქალების უმუშევრობის მაჩვენებელი) არათუ შემცირდა, არამედ გაიზარდა კიდეც.

მაღალ უმუშევრობას მწვავედ განიცდის ნებისმიერი ასაკობრივი ჯგუფის მოსახლეობა, მაგრამ განსაკუთრებით მტკივნეულია ის ახალგაზრდა ასაკობრივი ჯგუფების წარმომადგენლებისათვის. 2002-2017 წლებში რამდენადმე შემცირების მიუხედავად, მაინც მაღალია 20-24 და 25-29 ასაკობრივი ჯგუფების მოსახლეობის უმუშევრობის მაჩვენებელი. მიუხედავად იმისა, რომ 2002-2017 წწ 20-24 წლის ახალგაზრდების უმუშევრობის დონე 31,9 პროცენტიდან 29,6 პროცენტამდე, 25-29 წლის ახალგაზრდებისა კი 26,1-დან 20,8 პროცენტამდე შემცირდა, მდგომარეობა მაინც ძალიან ცუდია, რაც ახალგაზრდობის უცხოეთში შრომითი მიგრაციის მთავარი განმაპირობებელი ფაქტორია. ეს კი, თავის მხრივ უარყოფითად მოქმედებს ქვეყანაში მთლიანი შიგა პროდუქტის ზრდაზე, განსაკუთრებით კი მოსახლეობის გამრავლებაზე.

ქვეყანაში არსებული დაბალი პენსიითა და სოციალური პრობლემებით შეჭირვებული საპენსიო ასაკის მოსახლეობის დასაქმების სურვილის მიუხედავად, მათი შრომაში ჩაბმის მაჩვენებელი დაბალია, რაც არც არის გასაკვირი. საქართველოში დასაქმების შესაძლებლობები იმდენად შეზღუდულია, რომ ის არათუ პენსიონერებისთვის, არამედ ახალგაზრდა და საშუალო ასაკის მოსახლეობისათვის სერიოზულ პრობლემას წარმოადგენს.

საქართველოში უმუშევრობის ეფექტიანი რეგულირების უზრუნველსაყოფად აუცილებელია:

პირველი, საქართველოს პარლამენტის, მთავრობის, მუნიციპალიტეტების, საქართველოს „შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტროს", მისდამი დაქვემდებარებული სამსახურების ძალისხმევის გაერთიანება საქართველოს მთავრობის მიერ დამტკიცებული ძირითადი ეროვნული სტრატეგიების, როგორიცაა: საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია – „საქართველო 2020", პროფესიული განათლების რეფორმის სტრატეგია, „საქართველოს შრომის ბაზრის აქტიური პოლიტიკის სტრატეგიისა და მისი განხორციელების 2016-2018 წლების სამოქმედო გეგმის" სრულად განხორციელება. მნიშვნელოვანია, რომ აღნიშნული სტრატეგიების მიზნებში დასაქმებისა და უმუშევრობის (მათ შორის ახალგაზრდების დასაქმების) ღონისძიებები გამოკვეთილია;

მეორე, საქართველოში 2006 წლამდე მოქმედი „დასაქმების შესახებ" კანონის ბაზაზე დამუშავდეს ამავე კანონის პროექტის ახალი რედაქცია და წარედგინოს პარლამენტს დასამტკიცებლად. ხელისუფლებამ უნდა გააცნობიეროს, რომ „შრომის კოდექსი" ვერ ცვლის (ფარავს) „დასაქმების შესახებ" კანონის ნორმებს და მსოფლიოს უმრავლესი ქვეყანის მსგავსად ეს კანონი საქართველოშიც დროულად უნდა ამოქმედდეს. ამ კანონით უნდა განისაზღვროს საქართველოში თუ ვინ შეიძლება ჩაითვალოს უმუშევრად ან დასაქმებულად, როგორ განხორციელდეს უმუშევართა და სამუშაოს მაძიებელთა აღრიცხვა, როგორ განისაზღვროს მათი სოციალური დაცვისა და დასაქმების შესაძლებლობები, დასაქმების მიზნით პროფესიული მომზადების, გადამზადებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების ღონისძიებები, როგორ მოხდეს საზოგადოებრივი სამუშაოების ორგანიზება, როგორი ორგანიზაციული სტუქტურით და ფუნქციებით იყოს წარმოდგენილი დასაქმების სამსახური, მისი რეგიონული ფილიალები ა.შ. ფაქტია, რომ საქართველოში ,,დასაქმების შესახებ" კანონის მოქმედების (1991-2006 წლამდე) პერიოდში სახელმწიფომ უმუშევართა დიდი ნაწილი დაასაქმა, დასაქმებულთა გარკვეული ნაწილი კი დაიცვა უმუშევართა რიგებში გადასვლისაგან;

მესამე, უმუშევრობის დასაძლევად და საერთოდ საქართველოში შრომის ბაზრის დასარეგულირებლად დიდი მნიშვნელობა ექნება2016 წლის 4 აპრილს მიღებული საქართველოს მთავრობის №167 დადგენილების – „საქართველოს შრომის ბაზრის აქტიური პოლიტიკის სტრატეგიისა და მისი განხორციელების 2016-2018 წლების სამოქმედო გეგმის დამტკიცების შესახებ" – სრულად რეალიზებას. ამ საქმიანობაში აქტიურად უნდა ჩაერთოს პროფკავ-

შირებიც, რომლის როლი დასაქმებისა და უმუშევრობის რეგულირებაში, დღემდე, ერთობ მოკრძალებულია. ჩვენ ასეთ ღონისძიებებად გვესახება რეგიონების მიხედვით და მათი სპეციფიკის გათვალისწინებით დასაქმების კომპლექსური პროგრამების შემუშავება და განხორციელება. ამავე დროს, გათვალისწინებულ უნდა იქნეს წარსულში ამ მიმართულებით დაშვებული შეცდომები (შეიძლება დანაშაულიც), რომლებიც უკავშირდება დასაქმების ე.წ. „ცრუ პროგრამებს" (მხედველობაში გვაქვს 2006 წელს საქართველოს მთავრობის დადგენილებით შემუშავებული „სამუშაო ადგილებზე მომუშავეთა პროფესიული მომზადების" ე.წ. მიზნობრივი პროგრამა, ქ. თბილისის მუნიციპალიტეტის მიერ განხორციელებული სტუდენტთა დასაქმების პროგრამა, 2007 წლის ბოლოს მთავრობის მიერ განხორციელებული სტუდენტთა დასაქმების პროგრამა და ა.შ.), რომელიც მათ სამართლიანად უწოდა აკადემიკოსმა ლადო პაპავამ. (2,გვ.209). საქმე ის არის, რომ ამ ვითომდა პროგრამებში გამოკვეთილი არ იყო შეფასების კრიტერიუმები, განხორციელების ვადები, დაფინანსების წყაროები, შემსრულებლები, მისაღები შედეგები და ა.შ.. არადა დაიხარჯა (უფრო სწორად გაიფლანგა) მილიონობით ლარი, შედეგი კი პრაქტიკულად ვერ მივიღეთ;

მეოთხე, ქვეყანაში უნდა შეიქმნას კეთილსასურველი ბიზნესგარემო და საკანონმდებლო ბაზა, რომელიც წაახალისებს უცხოური ინვესტიციების მოზიდვასა და ბიზნესის განვითარებას. მხედველობაში გვაქვს უცხოური ინვესტიციების დაცვის მყარი გარანტიების უზრუნველყოფა, ეფექტიანი, საგადასახადო განაკვეთების შემცირებაზე ორიეტირებული საგადასახადო პოლიტიკის შემუშავება და რეალიზება. ექსპორტის წახალისებასთან ერთად იმპორტის ადგილობრივი წარმოების პროდუქციითა და მომსახურებით ჩანაცვლების პროგრამების რეალიზება და ა.შ. ყველამ კარგად უნდა გააცნობიეროს, რომ დასაქმებისა და უმუშევრობის პრობლემის დაძლევის უმნიშვნელოვანესი გარანტი ბიზნესია და ყველაფერი უნდა გაკეთდეს მის ასაღორძინებლად. განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის სახელმწიფო მხარდაჭერის (საგადასახადო შეღავათები, დახმარება იაფი კრედიტით უზრუნველყოფაში და ა.შ.) ეფექტიანი ღონისძიებების შემუშავებას, ტურიზმთან მჭიდროდ დაკავშირებული აგროსექტორის, სატრანსპორტო და საგზაო ინფრასტრუქტურის და ა.შ. განვითარებას. პრაქტიკამ დაადასტურა, რომ ტურიზმი ჩვენი ეკონომიკის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი რგოლი, სახელმწიფო ბიუჯეტის და მოსახლეობის შემოსავლების ზრდის მნიშვნელოვანი წყაროა;

მეხუთე, უმუშევრების მომზადების, კვალიფიკაციის ამაღლებისა და გადამზადების და ზოგადად კადრების მომზადების პროცესის სრულყოფა. ამ მიზნით უნდა გაიზარდოს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან განათლების სისტემის განვითარებისთვის გამოყოფილი თანხების მოცულობა. ამავე დროს, ხელისუფლებამ უნდა დააინტერესოს კომპანიები, ინვესტიცია ჩადონ განთლების სისტემის განვითარებაში, რათა უზრუნველყონ მაღალმოთხოვნადი, პროფესიული უნარ-ჩვევებითა და კომპეტენციებით აღჭურვილი ადამიანური რესურსების მომზადება;

მეექვსე, „შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტროში" შრომისა და დასაქმების პოლიტიკის დეპარტამენტის ძირითადი ამოცანები და კომპეტენციები ,,დასაქმების შესახებ" ახალი კანონის (რომელიც მიღებულ უნდა იქნეს) მიზნებისა და მოთხოვნების შესაბამისად უნდა დაზუსტდეს. ის დასაქმებისა და უმუშევრობის მხოლოდ მეთოდურ-მეთოდოლოგიური საკითხებისა და დასაქმების ე.წ. ,,ხელშეწყობისა" და ,,მხარდაჭერის" პოლიტიკის დამუშავებით არ უნდა შემოიფარგლებოდეს. დასაქმების პოლიტიკის დამუშავებასთან ერთად სამინისტრომ ამ პოლიტიკის რეალიზაციის პასუხისმგებლობაც უნდა იკისროს, რაც მთავრობის მიერ დასაქმებისა და უმუშევრობის რეგულირების მიზნით განხორციელებული საქმიანობის კოორდინაციასაც გულისხმობს. ზემოაღნიშნული მიზნების რეალიზება სამინისტროს საქმიანობაში მნიშვნელოვანი ფუნქციური ცვლილებების გატარებას მოითხოვს, ამასთან, დასაქმების კომპონენტის განმტკიცების მიზნით გამორიცხული არაა დღის წესრიგში მისი ორგანიზაციული სტრუქტურის ცვლილების აუცილებლობაც დადგეს.

დასკვნა: უმუშევრობის დაძლევა ნებისმიერი ქვეყნის ხელისუფლების სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი ამოცანაა, რომლის გადაჭრა, ხშირ შემთხვევაში. შეზღუდული რესურსების გამო მნიშვნელოვნად გართულებულია. დასაქმებისა და უმუშევრობის საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფის, დასაქმების სახელმწიფო პოლიტიკის, კონცეფციისა და მიზნობრივი პროგრამების (რეგიონულ ჭრილში) დამუშავებისა და რეალიზაციის საფუძველზე ამ მეტად მწვავე პრობლემის დაძლევა შესაძლებელია. მთავარია ქვეყნის პარლამენტმა, მთავრობამ, მუნიციპალიტეტებმა, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტრომ და მისმა სამსახურებმა გააერთიანონ ძალისხმევა შრომის ბაზრის ეფექტიანი ფუნქციონირების, მათ შორის დასაქმებისა და უმუშევრობის რეგულირების მიზნით შემუშავებული სტრატეგიების, ასევე სხვა, ზემოჩამოთვლილი ღონისძიებების განსახორციელებლად.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. საქართველოს მთავრობის დადგენილება №167, „საქართველოს შრომის ბაზრის აქტიური პოლიტიკის სტრატეგიისა და მისი განხორციელების 2016-2018 წლების სამოქმედო გეგმის დამტკიცების შესახებ“, 2016 წლის 4 აპრილი, ქ. თბილისი;
2. „საერთაშორისო რესპუბლიკური ინსტიტუტის“ (IRI-ის) მიერ 2018 წლის 10-22 აპრილს ჩატარებული გამოკითხვის შედეგები;
3. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის წლიური პუბლიკაცია – ,,დასაქმება და უმუშევრობა საქართველოში“, (2017);
4. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, სამუშაო ძალის სტატისტიკა;
5. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, 15 წლისა და უფროსი ასაკის მოსახლეობის განაწილება ეკონომიკური აქტივობის მიხედვით რეგიონულ ჭრილში;
6. მურმან ცარციძე, საქართველოში შრომის ბაზრის ფორმირებისა და განვითარების სტრატეგია, უმუშევრობის და სიღარიბის ნაწილი (https://www.tsu.ge/data/file_db/economist.../murman.pdf);
7. არჩვაძე ი. (2013).შრომითი მიგრაციის გავლენა შრომის ბაზრის მდგომარეობის მახასიათებელ ინდიკატორებზე. ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, “უნივერსალი”, თბ.
8. პაპავა ვ. , (2009). ოთხი წელი „ვარდისფერ პარლამენტში“, თბ.
9. ლ. ვაშაკიძე, (2009). უმუშევრობის მდგომარეობა თბილისში, (საქართველოს უნივერსიტეტის ფონდი).

TRENDS OF CHANGES IN UNEMPLOYEMENT LEVEL IN GEORGIA AND DIRECTIONS OF ITS REGULATION

MIRON TUGHUSHI
Doctor of Economics,
Invited Professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
tugushim@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.022

KEY WORDS: UNEMPLOYMENT, UNEMPLOYMENT RATE, LABOR MARKET, EMPLOYMENT, STRATEGIES OF EMPLOYMENT

SUMMARY

Unemployement is the most complex and acute social-economical, demographic, psychological and political problem, which has exclusively negative results. Therefore, unemployement management-regulation is the most significant task of civilized world. Experts' calculation make it clear, that the problem of unemployement in Georgia is the most acute problem, which has been proved by recent reports of IRI researches performed in Georgia, according to which 40 percent of interviewed population considers, that «The main problem in Georgia is unemployement, and economics is on the second place by 23 percent» . According to the experts" calculation average rate of unemployement in Georgia is within the limit of 32,0-36,0%. Some experts (I. Archvadze) fix even much higher index (39-40%), to which we agree. As for according to official statistics unemployement rate in 2017 made up in amount of 13,9 percent.

In our opinion the significant difference between the rates calculated by official statistics and experts mainly is conditioned by methodological nonsenses (to consider the owners of land as employed, who work one hour per week, or 4hours per month and 48 hours per year and etc.). It reduces the unemployement rate artificially. For example, in 2017 by official statistics in Guria was fixed the lowest unemployement rate -2,7 percent, which is ridiculous. It is clear and obvious for everyone in Georgia, that by working only one hour per day, a human being cannot earn money even for bread.

By the data of International labour organization, in 2017 according to the unemployement rate Georgia had much better (lower) indexes of unemployement rate than Macedony, Greece, Spain, which is rather doubtful.

To ensure an effective settlement in Georgia, it is necessary:

The first: to unify the efforts of Georgian Parliament, Government, Municipalities, The Ministry of Labour, Healthcare and Social Protection of Geogia and all subordinated services around the basic national strategies which are proved by the Government of Georgia , such as: strategy of Social-economic development of Georgia - «Georgia 2020», strategy of the reform of professional education, complete implementation of «2016-2018 activity plan of the strategy of active policy of Georgian labour market and its implementation». It is rather significant that in the aims of above mentioned strategies the employement and unemployement events are sharply outlined;

The second: To develop a new version of a Law project «About employement» and to present it to the Parliament of Georgia to be proved. It is factual, that in Georgia, within the period of acting of the Law «About employement» (in 1991-2006) the government has employed great part of the unemployed people, and protected the definite part of employed people from moving to the unemployed number.

The third: according to the regions and considering their specifics processing and implementation of complex programs of employement, in which evaluation cryteria, terms of implementation, financial sources, executors, expected results and etc. would be outlined.

The fourth: to create the desirable busness-environment and the legislation base in the country, which will encourage to attract foreign investments, to elaborate and realise effective events for the government to support (tax benefits, to help in getting cheap credits and etc.) the micro, small and middle business activities.

The fifth: To perfect the process of unemployed training, qualification raising and retraining and in general, preparing the professional staff to encrease finansing from the state budget for this purpose;

Sixth: To specifying the basic tasks and competences of labour and employement policy Department of the Ministry of Labour, Healthcare and Social Protection according to the goals and demands of the new legislation «About employement» (which should be accepted). Together with developing the employement policy the Ministry should undertake the responsibility of the policy realization as well, which means coordination of the implemented activities for the purpose of employemment and unemployement regulation by the government.

Hence it follows, It is not excluded that the necessity of changes of organizational structure of the above mentioned Ministry would be put on the agenda.

ფინანსური ინდექსების მნიშვნელობა ბიზნესსუბიექტების ფინანსურ ანალიტიკაში

ბესიკ ბოლქვაძე
ეკონომიკის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი
ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
besik-bolkvadze@mail.ru

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.023

საკვანძო სიტყვები: ბიზნეს სექტორი; ბიზნესსუბიექტი; ფინანსური ანალიტიკა; ფინანსური ინდექსი; ფინანსური ბენჩმარკინგი

1. შესავალი

საქართველოს გარდამავალ ეკონომიკაში, დამატებული ღირებულების ფორმირებაში „მზიდი კონსტრუქციის" როლს ბიზნეს სექტორი და მისი ძირითადი სუბიექტები წარმოადგენენ. ბიზნესსუბიექტების ეკონომიკური საქმიანობის ეფექტიანობის შეფასებაში კი გადამწყვეტ როლს გამართული ანალიტიკური ფინანსური სისტემები ასრულებს. ამ მხრივ განსაკუთრებით ფართოდ გამოიყენებენ ანალიტიკურ ფინანსურ ინსტრუმენტებს ერთი მხრივ, კორპორაციული ტიპის ბიზნესები (შიგა, ანუ „ინსაიდერული" ანალიზი), ხოლო მეორე მხრივ ინვესტორები და კრედიტორები (გარე, ანუ „აუტსაიდერული" ანალიზი). ნაშრომში ხაზგასმულია სწორედ ფინანსური ანალიტიკის, როგორც ბიზნესის ოპერირების საშემფასებლო სისტემის, ფართოდ გამოყენების აუცილებლობა მისი სპეციფიკებისა და ნიუანსების გათვალისწინებით.

2. ბიზნესის ანალიტიკური ფინანსური ბლოკები

საკითხის დასმა, თითქოს ყველა ბიზნესსუბიექტს სჭირდებოდეს ღრმა და ყოვლისმომცველი ანალიტიკური ფინანსური სისტემა, თავშივე იქნებოდა მცდარი, რადგან ფინანსური ანალიზის სიღრმე ნებისმიერ კომპანიაში დამოკიდებულია ბევრ ფაქტორზე, მათ შორის, კომპანიის ზომაზე, საქმიანობის სპეციფიკაზე, საოპერაციო ციკლის ხანგრძლივობაზე, სექტორულ კუთვნილებაზე და ა.შ. თუმცა პრობლემას ხშირ შემთხვევაში წარმოადგენს ბიზნესსუბიექტების მხრიდან ფინანსური ანალიტიკის პოტენციალის არასათანადო გამოყენება. როგორც ცნობილია, ფინანსური ანგარიშგების გამოყენება, ფინანსური ანალიზის მიზნებისათვის, გულისხმობს ძირითადად ბალანსისა და მოგება-ზარალის ანგარიშის (ცალკეულ შემთხვევებში კი ფულადი ნაკადების ანგარიშის) სხვადასხვა მაჩვენებლის შერჩევას და ფინანსური ინდექსებისადმი მისადაგებას. კომპანიის ფინანსური მდგომარეობის ანალიზს ესაჭიროება შესაბამისი ანალიტიკური ინსტრუმენტების ნაკრები, რომლითაც შესაძლებელი იქნება ფინანსური ანალიტიკოსის მიერ კომპანიის ფინანსური „სიჯანსაღის" გამოვლენა და შეფასება. ინსტრუმენტთა ასეთი ნაკრები კი მიზანშეწონილია კომპლექსურად მოიცავდეს: ლიკვიდობის, ფინანსური მდგრადობის, რენტაბელობის, საქმიანი აქტიურობის, ფულადი ნაკადების, საბაზრო ღირებულების და სპეციფიკურ სექტორულ ფინანსურ ინდექსებს (Brigham, Houston, 2004,p.92; Eakins, 2005, p.374; Gitman, Hennessey, 2005, pp.118-119). კერძოდ, ლიკვიდობის კოეფიციენტები გვიჩვენებენ კომპანიის უნარს, დაფაროს თავისი მოკლევადიანი ვალდებულებები, რითაც ზომავენ ბიზნესის ლიკვიდობის დონეს და ხარისხს. ფინანსური მდგრადობის კოეფიციენტები ასახავენ კომპანიის საქმიანობაში საკუთარი და მოზიდული კაპიტალის გამოყენების დონეს, ასევე აქტივების დაფინანსების სტრუქტურას. რენტაბელობის კოეფიციენტები გამოხატავენ კომპანიის ამა თუ იმ რესურსის გამოყენებით მიღებული უკუგების დონეს, ისინი გამოიყენება მომგებიანობის დონის, ანუ საქმიანობის ან მისი რომელიმე მდგენელის ეკონომიკური ეფექტიანობის შესაფასებლად. საქმიანი აქტიურობის კოეფიციენტები გვიჩვენებენ კომპანიის უნარს, თუ რამდენად სწრაფად და ეფექტიანად ხორციელდება საოპერაციო პროცესი, მის უნივერსალურ საზომად კომპანიის საფინანსო (ფულის კონვერსიის) ციკლის გაანგარიშება ითვლება. ფულადი ნაკადების კოეფიციენტები კომპანიის ფინანსური სტატუსის სრულყოფილად განსაზღვრის უმნიშვნელოვანესი ფინანსური ინსტრუმენტებია, რომლებიც, ფულადი ნაკადების სტრუქტურის ხარისხობრივ ანალიზთან ერთად, აზუსტებენ ფულადი ნაკადების რაოდენობრივი მდგენელების ურთიერთმიმართებას და, ასევე, მათ კორელაციას ბალანსისა და მოგება-ზარალის ცალკეულ ძირითად მაჩვენებლებთან. საბაზრო ღირებულების კოეფიციენტები გამოხატავენ კომპანიის საბაზრო ღირებულების სხვადასხვა ასპექტს, ამიტომ მათ სხვაგვარად საბაზრო აქტიურობის ინდექსებსაც უწოდებენ. სპეციფიკური სექტორული კოეფიციენტები ფინანსური ანალიზისათვის საჭირო სპეციალური ფინანსური ინდექსებია, რომლებიც შეიძლება შემუშავებული და გამოყენებული იქნეს კომპანიის მენეჯმენტის მიერ ბიზნესის სპეციფიკის გათვალისწინებით ეკონომიკის თითქმის ყველა სექტორსა და ქვესექტორში.

3. ფინანსური ინდექსების გამოყენების თავისებურებანი

ფინანსური ინდექსების გამოყენებისას მიზანშეწონილია, ფინანსური ანალიტიკოსის მიერ გათვალისწინებული იქნეს რამდენიმე მნიშვნელოვანი ნიუანსი, კერძოდ: *1. ფინანსური ინდექსების შერჩევა* – თანამედროვე პირობებში ფინანსური ანალიტიკური პრაქტიკა გვთავაზობს ფინანსური ინდექსების

მრავალ სახეობას და მათ ძალიან ბევრ მოდიფიცირებულ ვარიანტს (Neale, McElroy, 2004, p.407). ყველა ფინანსური კოეფიციენტის გაანგარიშება, დეტალური ფინანსური ანალიზის დროსაც კი არ ხორციელდება, არამედ უნდა მოხდეს ფინანსური ინდექსების სწორად შერჩევა, ძირითადი კოეფიციენტების აუცილებელი გამოყენება, ხოლო სხვა ინდექსები გამოყენებული უნდა იქნეს საქმიანობის სპეციფიკისა და მიმდინარე გადასაწყვეტი ფინანსური ამოცანების შესაბამისად; *2. ფინანსური ინდექსების გამოთვლის პერიოდი* – დამოკიდებულია ფინანსური ანალიზის ჩატარების პერიოდზე და ცალკეულ მაჩვენებელთა გაანგარიშების თავისებურებებზე. შესაბამისად, გაანგარიშების პერიოდად ძირითადად აღებული უნდა იქნეს ფინანსური წელი, ცალკეულ შემთხვევებში შეიძლება გამოყენებული იქნეს კვარტალი, ხოლო მოკლევადიანი ფინანსური პრობლემების დიაგნოსტირებისათვის — თვე ან უფრო მოკლე პერიოდი (ჭეავერ, 2007, პ.17), თუკი შესაბამისი ინდექსისათვის ფინანსური მაჩვენებლების გამოყენება იძლევა ამის საშუალებას; *3. ფინანსური ინდექსების ნორმატიულობა* — ფინანსური ინდექსების ზოგიერთ სახეობას აქვს გარკვეული ზღვრული ნორმატივი, რაც აადვილებს ინდექსის გამოთვლის შედეგად მიღებული რაოდენობრივი მაჩვენებლის ნორმატივთან შედარებას, ხოლო ფინანსური კოეფიციენტების უმრავლესობას ასეთი ნორმატივები არ გააჩნია. ამიტომ ასეთ დროს უნდა ამოქმედდეს სხვა რელატიური ფინანსური ინსტრუმენტები, მაგალითად, შედარება კომპანიის ტარგეტირებულ, საშუალო სექტორულ, წინა პერიოდების, დაკავშირებული საწარმოების და სხვა მაჩვენებლებთან. ამასთან, უნდა გავითვალისწინოთ, რომ თავისთავად არსებული ნორმატივები არ წარმოადგენს პანაცეას, ამიტომ მიზანშეწონილია, აქცენტი გაკეთდეს საქმიანობის სპეციფიკაზე; *4. ფინანსური ინდექსების ინტერპრეტირება* — თავისთავად, ფინანსური ინდექსების გამოთვლის შედეგად მიღებული მონაცემები წარმოადგენს „მშრალ“ არითმეტიკულ ციფრებს, თუკი არ მოხდება სწორად შედეგობრივი მაჩვენებლების ადეკვატური ინტერპრეტირება, მიზეზ–შედეგობრივი კავშირების გამოვლენა, ფინანსური მოვლენის თუ ოპერაციის ციფრებს უკან არსებული „ანატომიის“ დანახვა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, რთული იქნება კომპანიის ფინანსური პრობლემების დიაგნოსტირება და სწორი სამომავლო ტრენდების განსაზღვრა; *5. ფინანსური ინდექსების კომბინაციური გამოყენება* – ცალკე აღებული ფინანსური ინდექსების რომელიმე ჯგუფის გამოყენება მიზანშეწონილია, თუკი მეტ–ნაკლებად ვიცით კომპანიის ფინანსური მდგომარეობის სუსტი მხარეები ზედაპირული დაკვირვებით და გვინდა შესაბამისი ფინანსური დიაგნოსტიკა. ფინანსური ინდექსების კომბინაციური და სისტემური გამოყენება კი საშუალებას გვაძლევს, მთლიანობაში დავინახოთ კომპანიის „ფინანსური სურათი“, კორელაციური კავშირები, ფაქტორული ზეგავლენების ხარისხები, ფინანსური მდგომარეობის ცალკეულ ქვესისტემებს შორის ურთიერთკავშირი, კერძოდ, ხომ არ არის წინააღმდეგობაში კომპანიის მოკლევადიანი და გრძელვადიანი კორპორაციული და ფინანსური მიზნები, როგორია კომპანიის ლიკვიდობის პოზიცია თუ საინვესტიციო შესაძლებლობები, რა ტიპის ფინანსური დილემებს შეიძლება ჰქონდეს ადგილი ფინანსურ გადაწყვეტილებათა მიღებისას და ა.შ.; *6. ფინანსური ინდექსების გამოყენების სექტორული თავისებურებანი* – სტანდარტული ფინანსური ინდექსების გამოყენება დამოკიდებულია ბიზნესის სპეციფიკაზე. მაგალითად, მომსახურების სფეროს კომპანიები შეიძლება აქცენტს აკეთებდნენ უპირატესად გაყიდვების ეფექტიანობაზე, საფინანსო ციკლის მონიტორინგზე, მოთხოვნების ამოღების დროულობაზე და ა.შ., ხოლო წარმოების სფეროს კომპანიები კონცენტრირდებოდნენ ძირითადად მარაგების ბრუნვადობაზე, საწარმოო ციკლზე და სხვა მახასიათებლებზე (Eakins, 2005, p.374), ამიტომ მნიშვნელოვანია, ბიზნეს–სუბიექტმა სწორად შეარჩიოს სამიზნე ფინანსური ინდექსები თავისი საქმიანობის სპეციფიკისა და ზომის გათვალისწინებით და შექმნას ფინანსური ინდექსების გამოყენების მწყობრი სისტემა, თუნდაც სპეციალური გამოთვლითი პროგრამის სახით, რაც საშუალებას მისცემს მას, რათა პერიოდულად გააკონტროლოს ფინანსური მაჩვენებლების ვარიაბელურობის ხარისხი და შესაბამისი გადახრების მნიშვნელობები.

4. ფინანსური ბენჩმარკინგის მნიშვნელობა ფინანსურ ანალიტიკაში

კომპანიების ფინანსური მდგომარეობის ანალიზის პროცესში ფინანსური ინდექსების ეფექტიანი გამოყენება, ტრენდულ და სტრუქტურულ ფინანსურ ანალიზთან ერთად, თავის ასახვას პოულობს შედარებითი, ანუ სივრცობრივი ანალიზის განხორციელებაში, რაც ითვლება ერთ–ერთ ყველაზემოქნილმექანიზმადბიზნესისფინანსურანალიტიკაში. აღნიშნული მიდგომის გამოყენების დროს ადგილი აქვს ანალოგიური მაჩვენებლების ურთიერთშედარებას. შეიძლება გამოვყოთ ანალიზის რამდენიმე მიმართულება, კერძოდ, კომპანიის ფინანსური მაჩვენებლების შედარება: ა) კომპანიის შიდა ტარგეტირებულ მაჩვენებელთან (საკონტროლო ნორმატივთან); ბ) საშუალო სექტორულ მაჩვენებელთან; გ) კონკურენტების (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) ან დაკავშირებული საწარმოების ანალოგიურ მაჩვენებლებთან; დ) სტრუქტურულ ქვედანაყოფების – ფილიალების, შვილობილი კომპანიების და სხვა სუბიექტების აგრეგირებული მაჩვენებლების ურთიერთშედარება. შედეგად, აბსოლუტური და შეფარდებითი გადახრების გამოთვლებით, გაიგება კომპანიის ფინანსური მაჩვენებლების შედარებითი დონეები. ამასთან, დასავლეთის განვითარებულ საბაზრო პრაქტიკაში გამოიყენება ე.წ. საშუალო მედიანური სიდიდე, რომელთანაც ხდება ამა თუ იმ დარგში/სექტორში მოქმედი კომპანიის შესაბამისი ფინანსური ინდექსის შედარება და მისგან გადახრის (ზრდის ან კლების) მიზეზების გამოკვლევა. აღნიშნულის უზრუნველსაყოფად კი, ხშირ შემთხვევაში, გამოიყენება ფინანსური ბენჩმარკინგი (Gitman, Hennessey, 2005, p.87), რაც წარმოადგენს პროცესს, რომლის საშუალებითაც კომპანია თავისი ეკონომიკური საქმიანობის მსვლელობისას სისტემატიურად ახორციელებს თავისი

ფინანსური მაჩვენებლების შედარებას მოცემული სექტორის ლიდერ ან საკუთარი ზომის/მასშტაბის კომპანიებთან და ახდენს თვითშეფასებას, რათა მიიღოს საკუთარი ბიზნესის ფინანსური მახასიათებლების გასაუმჯობესებლად აუცილებელი ინფორმაცია.

ფინანსური ბენჩმარკინგის გამოყენებისას გასათვალისწინებელია შემდეგი გარემოებანი, კერძოდ: 1. საშუალო სექტორული მაჩვენებელი არ წარმოადგენს ყოველთვის უნივერსალურ შესადარებელ სიდიდეს, რომლისკენაც უნდა ისწრაფვოდეს ყველა კომპანია, რადგან კარგად ოპერირებადი და ლიდერი კომპანიები ყოველთვის იმყოფებიან ფინანსური ბენჩმარკის „ზემოთ“, ხოლო ცუდად ოპერირებადი კომპანიები ფინანსური ბენჩმარკის „ქვემოთ“, ამიტომ ასეთი ბენჩმარკინგული სიდიდეები უნდა იქნეს გამოყენებული, როგორც ზოგადი საორიენტაციო მაჩვენებლები (Brigham, Houston, 2004, p.98); 2. შედარებითი ანალიზი დამოკიდებულია ეკონომიკის იმ სექტორის შესაბამისი ფინანსური მონაცემების მოპოვებაზე, რომელსაც მიეკუთვნება მოცემული კომპანია. საკმაოდ ხშირად კი კომპანიები საქმიანობენ სხვადასხვა სექტორში, რაც ართულებს ანალიზის ჩატარებას და მოითხოვს კონსოლიდირებული ფინანსური მონაცემების „ფილტრაციას“ და ადეკვატურ შედარებით შეფასებებს. აქვე შევნიშნოთ, რომ საქართველოს ეკონომიკურ რეალობაში მსგავსი საშუალო სექტორული მიკროფინანსური მაჩვენებლები პრაქტიკულად არ გამოიანგარიშება. მიგვაჩნია, რომ ფინანსური ანგარიშგებების სისტემატიზაცია და კანონმდებლობის დონეზე გამჭვირვალობის დონის ამაღლება, რაც ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების ერთ–ერთ ნაწილს წარმოადგენს, პერსპექტივაში მსგავსი ანალიტიკური ფინანსური ინსტრუმენტების გამოყენებას შეუწყობს ხელს.

5. ფინანსური ანალიტიკის სპეციფიკა საქართველოს ბიზნეს სექტორში

უნდა აღინიშნოს, რომ ანალიტიკური ფინანსური ინსტრუმენტები, საქართველოს გარდამავალი ეკონომიკის პრაქტიკაში, ვერ ჰპოულობს სათანადო გამოყენებას, თუ არ ჩავთვლით ცალკეულ შემთხვევებს, როცა მათი გამოყენება შედარებით ფართო ხასიათისაა, კერძოდ, ფინანსური ანალიზის მექანიზმები უპირატესად გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როცა: ა) ეკონომიკური სუბიექტი წარმოადგენს კორპორაციულ ბიზნესს (მსხვილ კომპანიას); ბ) კომპანიას აქვს გამართული და მოწესრიგებული მენეჯმენტის სისტემა; გ) კომპანია წარმოადგენს უცხოური საწარმოს ფილიალს ან მასთან დაკავშირებულ პირს (მაგალითად, ფრანშიზით); დ) კომპანია იმყოფება ფინანსურ ინსტიტუტებთან მჭიდრო პარტნიორულ კავშირში; ე) კომპანია ეწევა სპეციფიკურ (მაგალითად, რეგულირებად) საქმიანობას, რაც მოითხოვს სათანადო ფინანსურ ანალიტიკას.

ქვეყანაში კომპანიების მიერ ფინანსური ანალიზის მასიურ გამოუყენებლობას განაპირობებს ის გარემოება, რომ არსებობს ზოგადად ფინანსური მენეჯმენტის ცოდნის დეფიციტი და, კომპანიათა უმრავლესობაში, ფინანსური მართვა გაიგივებული და დაყვანილია მხოლოდ ფინანსური აღრიცხვის გამართულ წარმოებასა და საგადასახადო ვალდებულებების სრულყოფილად გასტუმრების, ხოლო საუკეთესო შემთხვევაში მარტივი ფინანსური გათვლების გამოყენების დონეზე, ფინანსური მენეჯმენტი კი წარმოადგენს ყველაზე მაღალი დონის და აღრიცხვა–ანგარიშგებათა სისტემების მომცველ ფინანსური მართვის მეტასისტემას. აღნიშნულ გარემოებას კი შეიძლება განაპირობებდეს სუბიექტური და ობიექტური ფაქტორები: 1. ხშირ შემთხვევაში, კომპანიათა დამფუძნებელი პარტნიორების ტრივიალური დამოკიდებულება ბიზნესისა და ეკონომიკური საქმიანობის წარმოებისადმი; 2. პროფესიონალ ფინანსურ მენეჯერთა და ფინანსურ ანალიტიკოსთა სიმცირე; 3. კომპანიის საქმიანობის სპეციფიკა; 4. „ანგარიშგების კულტურის“ დაბალი დონე; 5. უმეტეს შემთხვევაში, განვითარებაზე ორიენტირებული ფინანსების ნაკლებობა და კომპანიათა დაბალი ფინანსური პოტენციალი, რაც არ მოითხოვს ლიკვიდობასთან, ინვესტირებასთან თუ ფინანსური ალტერნატივების შეფასებებთან დაკავშირებული შედარებით რთული გადაწყვეტილებების მიღებას 6. კომპანიები, ხშირ შემთხვევაში, სჯერდებიან ფინანსური რეპორტინგისათვის აუცილებელი მონაცემების მოგროვება–დამუშავებას, რაც ფინანსური მართვის მხოლოდ საბაზისო ელემენტია.

6. დასკვნა

ამრიგად, ქვეყნის ბიზნეს სექტორში ძირითადი ანალიტიკური ფინანსური ინსტრუმენტების — ფინანსური ინდექსების – გამოყენების პოტენციალი საჭიროებს მაქსიმალურ გამოყენებას, რაც შეიძლება წარიმართოს სამი ძირითადი მიმართულებით: საკუთრივ კომპანიათა მენეჯმენტის რგოლის მხრიდან ფინანსური ანალიტიკის მრავალმხრივი და კომპლექსური გამოყენება; ინვესტორებისა და კრედიტორების მიერ გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესში ფინანსური ანალიზისათვის საჭირო ინფორმაციის დამუშავების პროცესში კონტრაგენტ კომპანიებთან კოორდინაციის დონის ამაღლება; სახელმწიფოს მხრიდან კომპანიების ფინანსურ ანგარიშგებათა მონაცემების აგრეგირების საფუძველზე, ფინანსური ბენჩმარკინგის სისტემის დანერგვის ხელშეწყობა.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Brigham E.F., Houston J.F. (2004).Fundamentals of Financial Management.Eleventh Edition. Florida,Thomson South-Western..
2. Eakins S.G. (2005). Finance (Investments, Institutions, Management). Boston, Addison Wesly.
3. Gitman L.J., Hennessey S. M. (2005). Principles of Corporate Finance. Toronto, Addison Wesly.
4. Neale B., McElroy T. (2004). Business Finance (A Value-Based Approach). Edinburgh, Prentice Hall.
5. Weaver S.C. (2007). The Essentials of Financial Analysis. The McGraw-Hill.
6. https://www.saras.gov.ge/ka/Home/Manuals

THE IMPORTANCE OF FINANCIAL RATIOS IN FINANCIAL ANALYSIS OF BUSINESS ENTITIES

BESIK BOLKVADZE
PhD in Economic,
Associate Professor Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia
besik-bolkvadze@mail.ru

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.023

KEYWORDS: BUSINESS SECTOR, BUSINESS ENTITY, FINANCIAL ANALYSIS, FINANCIAL RATIOS, FINANCIAL BENCHMARKING

SUMMARY

The paper refers to the specificities of usage of analytical financial tools in real sector of economy in Georgia, also inevitability of taking into consideration of analytical nuances by financial practitioners.

In the article the importance of financial ratios utilization is highlighted. The following peculiarities are also considered and analysed:1. Selection of financial ratios; 2. Period of calculation of ratios; 3. Normativity of financial ratios; 4. Combined usage of ratios; 6. Sector specific financial ratios. It should be noted that analytical financial tools such as financial ratios are only used in Georgian business entities in following cases: economic entity represents corporate business; company has a good arranged management system; it is a branch of foreign firm; company is in tight coordination with financial institute, etc.

The paper refers to the most important issues of the country's corporate finance as follows: classification of enterprises for reporting goals, managerial reporting aspects, functions of regulator state organ, financial statements quality, companies' accountability from auditing point of view, prerequisites the usage of international financial reporting standards (IFRS), inevitability of formation of financial benchmark system. It should be noted that the average sector benchmarks are not calculated in Georgian transitional economy that makes impossible for companies to compare their financial performance measures to the average sector/subsector financials. The consolidation and concentration process of financial and managerial reporting stimulates the utilization of analytical financial tools which increases the quality and access of relevant and reliable financial information flows.

INNOVATIONS AND GLOBAL ECONOMY

EKA SEPASHVILI
Doctor of Economics, Associate Professor,
Iv. Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia.
Eka.sepashvili@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.024

KEYWORDS: GLOBAL ECONOMY, KNOWLEDGE-BASED ECONOMY, INNOVATIONS.

Globalization of the world economy is not a new phenomenon. The old Silk Road, long journeys over the Oceans to both directions West and East are just the examples of simple forms of Globalization. Nowadays we are witnessing quite different and complicated picture of the globalized world economy, where political, social, cultural, environmental and military aspects are as important as economic ones (Keohane R., Nye J., 2000). Modern globalization is the complex interdependence of the countries which are not immediate geographic neighbours. Modern global economy went through two main stages: one area stated after the II World War, in early 1950s, when leading developing countries established different international organizations (both political and economic) to responses new realities and create the most favourable environment for global economic development. Later, in 1980s and more intensively in 1990s the process of globalization acquired new character which was caused by new technologies. Knowledge-based economy becomes the key for global world economic development. Technology, knowledge and innovations are the main pillars for raising the resource efficiency (Sepashvili, 2014).

The new goal for any national government is to insure science-based economic development to achieve higher standard of leaving for citizens. At the same time they should adequately face the challenges of globalization targeting at positive benefits that global economy offers to players meanwhile avoiding negative impact that globalized world imposes on national developments (Farazmand A., 2000).

The Ricardian concept of comparative advantage, which states that “nations, like individuals, can benefit from their differences by reaching an arrangement in which each does the things it does relatively well” (Krugman P. et al, 2012:24), is still valid if we apply it to technologies. According to its main principle, market forces will direct resources to the most productive fields. In other words, on contemporary stage of the world economic development, it is the most efficient for country to direct resources –capital and labour – to science-intensive fields, where they will be utilized in most efficient and productive way due to a high skill labour, new knowledge, developed technologies and continuous innovations. Thus, National government have to pay particular attention to issues such as educated and high skilled labour, advanced infrastructure (energy systems, telecommunications, transports etc.), well functioned market economy, prudent monetary and fiscal policy and political stability, which is vulnerable variable in modern world suffering by various armed, military or pending conflicts (Sepashvili 2018 b).

But Ricardian concept does not say anything about that everything will be happen as it is described in the theory. The concept refers the possibilities and not the reality. Therefore, the strategic point of using the concept is to determine how to make all these smart things to happen and how to translate the potential opportunities into reality. International distribution of production and pattern of the world trade are internationally determined by market forces in the world marketplace. In such reality, countries have to gain competitive advantages, which rely on knowledge and innovations. Four main determinants of the national countries shape the unique national environment that support/hamper countries’ ability to success. These determinants together and separately form the environment where national firms and companies operate and create knowledge-based competitive advantages – very hard to be competed. These determinants are 1. Factor conditions; 2. Demand condition; 3. Related and supportive industries; and 4. Firm’s Strategy and structure; and competition (Porter, 1998). All these systems differ according to countries. In this regard, different countries’ firms have different access to resources and this creates disparities in competition on the world markets.

Despite the fact that during globalization national borders have less meaning for global firms while they seek for the most advantageous place for economic profit, national countries create unique environment for them and ensure their sound positions on science-based world markets. Thus, participation in contemporary economy means to create appropriate sources for education, adequate infrastructure, political stabilization, market economy and so on.

In such situation it is very important for each country to define their position in the world economic space in a way not to harm national interest, avoid negative consequences of globalization and completely benefit by openness of the nation economy. This goal for political and economic decision- makers means to facilitate the growth of welfare in the country, which in its turn means to raise recourses – labour and capital - efficiency.

The situation is becoming more complicated due to the fact that technology and knowledge are the most important factors for economic expansion and increasing the income

in contemporary world. On the world markets the firms of different countries and the national-less transnational corporations are competing with each other. Modern means of communications, IT technologies and transportation search for low-priced factors of production is carrying out over the globe.The development of new technologies (gen-engineering, telecommunication, microelectronics, new materials, bio-technology and etc.) is defining the nature of the XXI century. This new model of economy changes social and economic objectives of nations. Transformations are occurring in the strategies of international business and marketing (Sepashvili 2018 a).

A quick glance on global development proves that unprecedented economic growth since late 90s of the past century till 2007, before global economic crisis, was accompanied by massive development of digital technologies. Qualitative changes in IT equipment, which made able to widely spread electronic devises among wide range of populations, consumer-friendly menus, cheap and broader access to the internet, easier access to different data bases and etc. accelerated diffusion of science into modern goods and services and extremely boost companies' readiness for investment in

Table 1. **Internet users per 100 population in 2000-2008**

World	10.77	23.69
Developed countries	37.99	62.09
Developed countries	5.03	17.41
Less-developed countries	0.26	2.06
Americas	27.68	45.50
North America	59.06	74.14
Latin America and the Caribbean	8.63	28.34
Europe	24.95	52.59
European Union	35.29	64.58
Commonwealth of Independent States in Europe	3.83	29.77
Central, Eastern and Other Europe	18.28	40.40
Africa	1.20	8.14
South Africa	6.71	8.43
Other Sub-Saharan countries(excl. South Africa)	0.52	5.68
Arab States in Africa	2.11	16.61
Asia	5.79	16.41
Japan	46.59	71.42
China	4.60	22.28
Israel	17.76	49.64
India	1.54	4.38
Commonwealth independent State in Asia	1.72	12.30
Newly Industrialized Economies in Asia	15.05	23.47
Arab States in Asia	4.05	15.93
Other in Asia (excl. Japan, China, Israel, India)	2.19	11.51
Oceania	43.62	54.04

Source: International Telecommunications Union, World telecommunications / ICT indicators database, June 2010; United Nations Department of Economic and Social Affairs (2009);

research and development. At the same time, international institutions, like the World Trade organization, in its turn, facilitate international knowledge movement by regulations for intellectual property rights as well as in trade and investments.

As global data shows, the number of internet users has almost doubled in developed countries, but nearly tripled in developing countries for the very short period 2001-2008. E.g. in 2002 in developed countries 37.99 internet users per 100 people were indicated meanwhile in developing countries this showing reached just 5.03. The situation has dramatically changed in few years and in 2008 this showing were 62.09 and 17.41 correspondingly. It is noticeable that the number of internet users was almost doubled in developed countries while more than tripled in developing countries. The number of internet users help us to judge about one necessary but insufficient side of knowledge diffusion and innovation creation - it is information about the quality of access of people to information and the knowledge which are the basis and "raw material" for research and knowledge spill-over. Data bellow in the table clearly indicates that developing countries are catching up rapidly the US, Japan and the EU member states in term of usage of the internet.

However, easier and cheaper access to digital technologies does not mean that any country, firm or individual will automatically benefit from it. Such kind of arrangements of the things just create good conditions for further development and just create favourable environment for creating ("forming" is better) innovation and these arrangements are to be translated into commerce and bring revenues.

New technologies require more and more high-skilled workers. The researches of different international institutions prove that the gap between the salaries of high-skilled and low-skilled workers is increasing. It is not exaggerated, to say that one of the main components of the success of economic agents on the world markets is high-skilled labour involvement and utilization. Knowledge, representing the main production factor in knowledge-based economy, is inconsistently distributed. The human resource is an exclusive production factor, holding of which by one or another firm doesn't automatically mean to hold and utilize the knowledge (Sepashvili E., 2011).

As UNESCO Science Report 2010 argues, "countries have been catching up rapidly in terms of both economic growth and investment in knowledge, as expressed by investment in tertiary education and R&D." (UNESCO Science Report 2010: 29). In number of countries, such as India, Brazil, China, Mexico, as well as Eastern and Central European Countries, are increasing year by year their spending on education and R&D. So, there is no surprise that these countries, which used to be complimentary manufacturing basis for advanced economies, slowly but steadily, are moving to gain their own positions in independent technological developments and researches

table 2. **Countries' Ranks 2016 Innovation Creation Relating Factors**

	Efficiency Enhancers		5.Higher education and training		6.Goods market efficiency		7.Labor market efficiency		8.Financial market development		9.Technological readiness		10.Market size	
Country/ Economy	**Rank**	**Score**	**Rank**	**Score**	**Rank**	**Score**	**Rank**	**Score**	**Ra nk**	**Score**	**Rank**	**Score**	**Rank**	**Score**
United States	1	5.76	6	5.87	16	5.10	4	5.40	5	5.45	17	5.85	2	6.91
Japan	8	5.33	21	5.41	11	5.24	21	4.80	19	4.71	19	5.72	4	6.10
Germany	10	5.31	17	5.57	23	4.92	28	4.64	18	4.71	12	6.01	5	6.02
France	19	5.08	25	5.30	35	4.64	51	4.39	29	4.53	16	5.88	8	5.76
Korea Rep.	25	4.82	23	5.36	26	4.81	83	4.08	87	3.60	27	5.50	13	5.56
Czech Republic	26	4.78	29	5.10	37	4.63	47	4.44	24	4.62	29	5.43	47	4.47
Estonia	28	4.74	20	5.50	22	4.93	15	5.00	23	4.63	32	5.32	98	3.09
China	31	4.66	68	4.33	58	4.37	37	4.50	54	4.08	74	3.70	1	6.98
Poland	34	4.64	31	5.05	46	4.51	81	4.11	43	4.26	41	4.78	21	5.16
Lithuania	36	4.59	24	5.35	36	4.64	53	4.35	57	3.99	22	5.63	78	3.61
Latvia	39	4.56	32	5.05	34	4.64	25	4.72	37	4.39	33	5.29	94	3.24
Russian Federation	40	4.53	38	4.96	92	4.16	50	4.40	95	3.53	60	4.22	6	5.93
Italy	43	4.39	45	4.81	71	4.29	126	3.46	117	3.25	37	4.90	12	5.61
Kazakhstan	45	4.36	60	4.53	49	4.48	18	4.90	91	3.56	61	4.19	46	4.51
Turkey	48	4.33	55	4.58	45	4.53	127	3.46	64	3.93	64	4.08	16	5.41
Hungary	49	4.31	57	4.56	72	4.29	77	4.15	65	3.93	48	4.60	51	4.32
Bulgaria	50	4.31	64	4.48	61	4.35	68	4.23	59	3.98	38	4.87	65	3.91
Slovenia	56	4.21	22	5.41	47	4.50	95	4.00	128	2.85	35	5.14	85	3.39
Macedonia, FYR	64	4.11	46	4.79	33	4.65	84	4.07	52	4.09	63	4.15	108	2.94
Ukraine	65	4.09	34	5.03	106	4.02	56	4.33	121	3.18	86	.345	45	4.54
Azerbaijan	69	4.05	89	3.90	66	4.31	30	4.57	114	3.33	57	4.26	67	3.90
Georgia	77	3.96	87	4.00	48	4.48	32	4.56	68	3.87	72	3.81	99	3.05
Armenia	84	3.84	72	4.26	50	4.46	58	4.30	94	3.53	75	3.67	116	2.81
Moldova	94	3.76	79	1.09	103	4.06	85	4.07	115	3.28	53	4.39	121	2.68
Kyrgyz republic	99	3.65	80	4.09	81	4.23	88	4.06	102	3.44	95	3.27	118	2.78
Tajikistan	104	3.60	75	4.12	96	4.12	48	4.42	110	3.38	115	2.81	120	2.72

Source: the Global competitiveness Index 2015-2016: efficiency enhancers, 2016.

aiming at creating and design of new and knowledge-based products and services.

Technology achievements are a significant factor for development. Success of the country in science and more importantly, commercialization of scientific results defines positions in the world markets and generates higher incomes. However, business investments in research and development are maintaining the paces. Multinational companies try to decentralize their innovation in developing countries to reduce the expenditures. Emergence and unprecedented wide spread of digital technologies together with such new technologies as gen-engineering, telecommunication, microelectronics, new materials, bio-technology and est. dictates national governments to take special measures to generate knowledge and to encourage national firms for innovation. The models, ways and policies also differ according to countries.

	Innovation and Sophistication Factors		Business sophistication		Innovation	
Country/ Economy	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
Japan	2	5.66	2	5.77	5	5.54
Germany	3	5.61	3	5.70	6	5.51
United States	4	5.59	4	5.60	4	5.58
France	20	4.97	20	5.06	18	4.88
Korea Rep.	22	4.82	26	4.80	19	4.83
Italy	28	4.35	24	4.84	32	3.86
Estonia	31	4.15	43	4.26	29	4.03
Czech Republic	32	4.14	30	4.49	35	3.79
China	34	4.11	38	4.32	31	3.89
Lithuania	37	4.02	39	4.32	36	3.73
Slovenia	39	3.99	51	4.15	33	3.83
Turkey	56	3.71	58	4.07	60	3.35
Poland	57	3.70	55	4.09	64	3.32
Latvia	58	3.69	60	4.06	62	3.33
Macedonia, FYR	62	3.62	72	3.87	58	3.38
Azerbaijan	66	3.59	73	3.86	61	3.33
Hungary	69	3.57	90	3.70	51	3.44
Tajikistan	71	3.56	78	3.80	63	3.32
Ukraine	72	3.55	91	3.70	54	3.41
Russian Federation	76	3.54	80	3.79	68	3.29
Kazakhstan	78	3.53	79	3.79	72	3.27
Bulgaria	94	3.37	98	3.64	94	3.11
Armenia	101	3.33	97	3.65	107	3.02
Georgia	118	3.10	112	3.48	123	2.71
Kyrgyz republic	122	3.04	118	3.41	125	2.67
Moldova	128	2.93	127	3.29	130	2.56

Source: the Global competitiveness Index 2015-2016: efficiency enhancers, 2016.

Increasing of resources –labour and capital- efficiency depends rather on usage of knowledge and technology than simple existing of well-equipped higher educational institutions and/or highly skilled workers. National environment or in other words "National Diamond" (Porter, 1998), encourage or harm development of new products and technologies, or re-design and re-analysing existing data, knowledge, information and etc. These processes take place in both public and private sectors. As statistical data show, population of the USA, the EU, Japan, China and Russia comprise about 35% of world population meanwhile by number of researchers these countries hold approximately 75% of the total number (UNESCO Institute for Statistical estimation, June 2010). Generally speaking, the pure number of researchers has been grown in other developing countries (India, Latin America, and Africa) as well, but highly skilled workers find it hard to be employed on qualified positions or to receive fair and attractive remuneration for their job. Consequently, brain migration occurs widely from South to North, especially, in recent decades. As UK Parliamentary Office reported (UK Parliamentary Office report, 2008), out of 59 million migrants living in OECD countries, 20 Millions are highly qualified. This vividly illustrates that just exiting of higher educational system and generating researcher do not mean automatic higher positions in R&D (Gagnidze 2018). Nature and influence of "National Diamond" in the countries determine advance positions of the US, the EU, Japan and etc. and their competitive advantages in knowledge intensive production. It is worth to mention, that, as UNIESCO report notes based on wide range of statistical data, countries' specialization in science, expressed into scientific publications (recorded in Thomson Reuters' Science Citation Index), are reflected in diverse profiles of the countries, which have different needs, geographic locations and cultural disparities as well as historical experience of industrial development.

Generally, the number of registered patents is regarded as indicator for technological achievements or development, as they (patents) reflect accumulated and implicit nature of science knowledge translated into intellectual property generating income. Data proves the US dominance in this field. Japan, Germany and Korea are the next in the list. As a whole, distribution of this kind of wealth is asymmetric in favour of North America, Asia and Europe.

Thus, to summarise, technology achievements are a significant factor for development. Success of the country in

science and research boost country's development. However, business investments in research and development are keeping the paces. But it is more important to commercialize scientific results that enable firms to produce new products and services that will be compatible at the global markets and help firms to define positions in the world markets and generates higher incomes. Emergence and unprecedented wide spread of digital technologies together with such new technologies as gen-engineering, telecommunication, microelectronics, new materials, bio-technology and etc. dictates national governments to take special measures to generate knowledge and to encourage national firms for innovation. The models, ways and policies also differ according to countries.

	Total USPTO patents		World share %		Total Triadic patents		World share %	
	2002	2007	2002	2007	2002	2006	2002	2006
world	167 399	156 667	100	100	56 654	47 574	100	100
Developed countries	155 712	141183	93	90.1	55456	45 923	97.9	96.5
developing countries	12 846	17 344	7.7	11.1	1579	2 125	2.8	4.5
Least Developed Countries	13	13	00	00	4	1	00	0
Americas	92 579	85 155	55.3	54.4	25 847	20 562	45.6	43.2
North America	92 245	84 913	55.1	54.2	25 768	20 496	45.5	43.1
Latin America and Caribbean	450	355	0.3	0.2	115	101	0.2	0.2
Europe	31 046	25 387	18.5	16.2	17 148	13 249	30.3	27.8
European Union	29 178	23 850	17.4	15.2	16 185	12 540	28.6	26.4
CIS in Europe	350	332	0.2	0.2	151	97	0.3	0.2
Central. Eastern and other Europe	2 120	1 708	1.3	1.1	1 203	985	2.1	2.0
Africa	151	134	0.1	0.1	47	48	0.1	0.1
Japan	35 360	33 572	21.1	21.4	14 085	13 264	24.9	27.9
China	5 935	7 362	3.5	4.7	160	259	0.3	0.5
Israel	1 151	1 248	0.7	0.8	476	411	0.8	0.9
India	323	741	0.2	0.5	58	96	0.1	0.2
brazil	134	124	0.1	0.1	46	46	0.1	0.11
France	4 507	3 631	2.7	2.3	2 833	2 208	5	4.6
Germany	12 258	9 713	7.3	6.2	6 515	4 947	11.5	10.4

Source: data from USA Patents and Trademark office (USPTO) and OECD, compiled for UNESCO by the Canadian observatory, February 2009

REFERENCES:

1. Gagnidze, I. (2018), The Role of International Educational and Science Programs for Sustainable Development (Systemic Approach), Kybernetes. Vol. 47 Issue: 2, pp. 409-424. https://doi.org/10.1108/K-03-2017-0114
2. Farazmand A., (2000) Globalization and Public Administration, 2000 . NY.
3. Keohane R., Nye J., (2000)Power and Interdependence: World Politics in Transition, Third Edition, NY 2000 (5);
4. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M., International Economics: theory and Practice, 2012;
5. Porter M., (1998) Clusters and the new economics of competition, Harvard Business Review, 76 (6) pp. 77-90
6. Ronald P., Kanwalroop K., (2003) Technological Achievement and Human Development: A View from the United Nations Development Program. Human Rights Quarterly, Vol. 25, No. 4 (Nov., 2003), pp. 1020-1034;
7. Sepashvili Eka (2018a), Innovative Clusters – A Model for Rising International Competitiveness. 5th Business Systems Laboratory International Symposium "CocreatingResponsible Futures in the Digital Age: Exploring new paths towards economic, social and environmental Sustainability". Università di Napoli "Federico II", Napoli - January 22-24, 2018; p.2019-221 ISBN 9788890824265
http://bslab-symposium.net/Napoli-2018/BOA-BSLAB-Symposium-2018.pdf
8. Sepashvili Eka, (2018b) National Economic Policy for Innovation and Growth in Globalized Era. IV International scientific and Practical Conference "Strategic Imperatives of Modern Management", 19-20 April, 2018, Ministry of Education and Science of Ukraine, Kyiv National Economic University. p.453-459
9. Sepashvili E., (2014) The Role of Clusters in Rising the Global Competitiveness of the Country. TSU Journal "Economy and Business", Vol 2, 2014 p.97-115;
10. Sepashvili E., The World Markets and Some Aspects of Resource Efficiency, TSU Conference proceedings, February, 2011
11. UNESCO Science Report 2012, the Current Status of Science around the World, 2012. http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001899/189958e.pdf

INNOVATIONS AND GLOBAL ECONOMY

EKA SEPASHVILI
Doctor of Economics, Associate Professor,
Iv. Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia.
Eka.sepashvili@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.024

KEYWORDS: GLOBAL ECONOMY, KNOWLEDGE-BASED ECONOMY, INNOVATIONS.

SUMMARY

Globalization of the world economy has started centuries ago. The old trade roads like Silk Road or long ship journeys over the Oceans to both directions West and East are just the examples of simple forms of Globalization. Nowadays we are having more difficult form of Globalization of the world economy where political, social, cultural, environmental and military aspects are closely interconnected and deeply influence economic ones (Keohane R., Nye J., 2000). Modern globalization is the complex and tough interdependence of the regions and countries which are not immediate geographic neighbours. In such environment Knowledge becomes the key driver for global world economic development. Technology, knowledge and innovations are the key to raising the resource efficiency (Sepashvili, 2014).

On current stage of global economic development high skill labour, new knowledge, developed technologies and continuous innovations will be utilized in most efficient and productive way. Therefore, national economic policy should give particular attention to education and researches, advanced infrastructure development (easy internet access, telecommunications, transports etc.). Success of the country in science and more importantly, commercialization of scientific results defines positions of national firms in the global markets and generates higher incomes. Further development and unprecedented wide spread of digital technologies together with new technologies dictates national governments to encourage and support knowledge generation and innovation creation which are resulted in profit. The policies, approaches and measures are also varying according to countries and regions.

THE ROLE OF BUILDING AN INNOVATION ECOSYSTEM IN GEORGIA'S INTEGRATION WITH THE EU

VLADIMER TOGONIDZE
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
vladimertogonidze82@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.025

KEYWORDS: INNOVATION; ECOSYSTEM; STATE SERVICE; CASE STUDY

The Argonauts of Greek mythology who ventured with Jason centuries ago, Greeks who sailed with Jason in search of the Golden Fleece visited Georgia. Ancient Greek legends told of a fabulously wealthy land where Jason and the Argonauts stole the Golden Fleece from King Aeetes with the help of his daughter Medea. This happened in Colchis, the Georgian land. As the Legend shows ancient Greeks took innovative technologies of mining gold from Georgia, it was like a way of the technology diffusion from Georgia to ancient Greece. Nowadays Georgia needs to get back Golden Fleece. The nowadays Golden Fleece for Georgia is economy and its trade relations, in particular DCFTA. This Golden Fleece is to be returned to Georgia through high technology diffusion and EU standards implementation.

Our primary mission will be to become a member of European community and to live in the safe world without violence. There are a lot of economic problems in the country. While country goes towards the middle-income trap we need strong innovation policy to avoid this. Georgia is among 31 economies on Stage 2, Efficiency-driven, by Classification each stage of development (The Global Competitiveness Report 2017–2018 p.320).

Building competitive national innovation ecosystem should help country to achieve strategical purpose, become the member and economic part of the EU. The Association Agreement between the European Union and Georgia is a step toward this goal. The trade related content of this agreement establishes a deep and comprehensive free trade area. Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA), was ratified by the Parliament of Georgia in July, 2014. It is an important part of the overall Agreement. DCFTA provides Georgia with an opportunity to achieve deeper integration with the EU market. Agreement should promote regional economic integration through acceptance of European standards and innovations. The agreement should lead ultimately to higher level of economic integration between Georgia and the 28 EU member states. Agreement has as a political as economic purpose, Georgia's economic development direction should be towards EU market. DCFTA should promote innovation because, along with goods and services, the flow of trade, fostering competition and innovation.

Adaptation to and implementation of DCFTA requirements is essential for Georgia in order to enable businesses to gain maximum benefits from the DCFTA by maximizing the export potential. If Georgia wants to get benefits from the DCFTA we need to have appropriate innovation strategy, which determines direction of the country's economic development. We have to make choice what economic sectors should we develop and innovate in.

The organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Oslo Manual identifies four types of innovation: product innovation, process innovation, marketing innovation, and organizational innovation. These innovations can be new to the firm, new to the market, or new to the world. The advantage of using such a broad concept of innovation is that it includes all activities involved in the process of technological change. These range from identifying problems and generating new ideas (Itzhak Goldberg-2011).

Innovation and entrepreneurship are key drivers of job creation and productivity growth. However, as shows Global Competitiveness Index report, Georgia lags its regional (ECA) peers and other low-and-middle income countries on various global indicators of these dimensions:

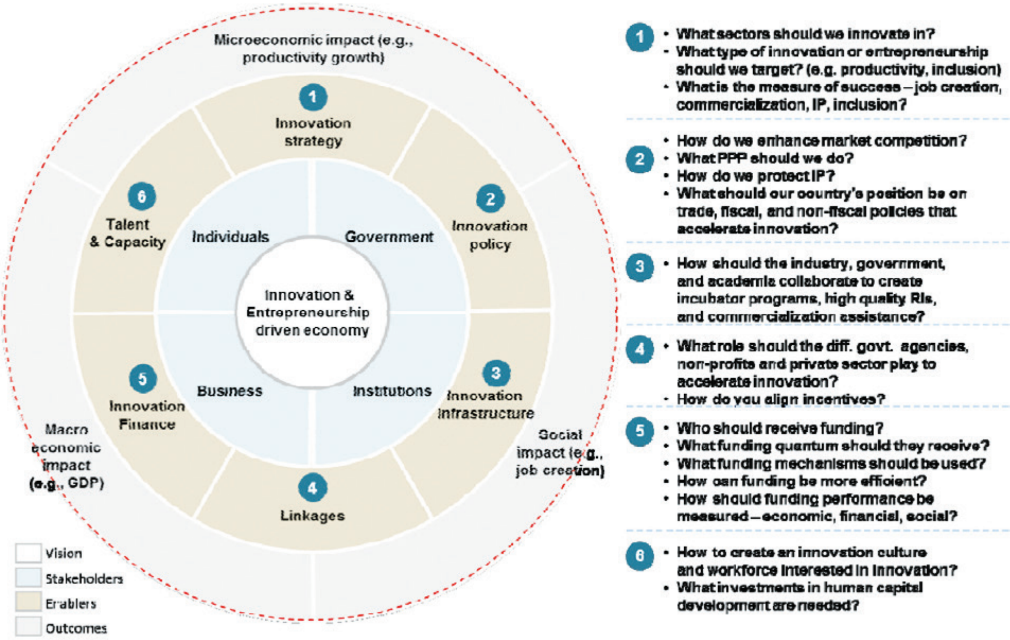
In the 2017–2018 Global Competitiveness Index, Georgia's lowest score of all 12 pillars of the index is on innovation (ranking 118); 12-th pillar: Innovation ranking 118 out of 137 - 2.8; 12.01 Capacity for innovation - 99 3.7; 12.02 Quality of scientific research institutions - 127 2.7; 12.03 Company spending on R&D – 122 - 2.7; 12.04 University-industry collaboration in R&D -116 - 2.8; 12.05 Government procurement of advanced technology products -78 - 3.2; 12.06 Availability of scientists and engineers -125 - 3.0; 12.07 PCT patents applications/million pop. - 70 - 1.0.

The first five most problematic factors for doing business are: inadequately educated workforce; access to financing Inflation Poor work ethic in national labor force and insufficient capacity to innovate. As this indicator shows Prospects for resurgence in productivity growth and exports are constrained by low levels of innovation and human capital development.

During building the National innovation system among the others the main subject is to make choice in which economic sector should we innovate. Here is a framework (a and b) for innovation ecosystem which helps us to rethink in what sectors should we innovate in and gives us opportunity to understand our countries' innovation potential better.

Framework a:

Framework for the Innovation and Entrepreneurship Ecosystem



Source:National Innovation Ecosystem (GENIE) Project, 2016)

Georgia definitely needs the innovation policy to use DCFTA and enter EU market, also the appropriate innovation strategy must be chosen carefully which answers the question which product or certain component of the product should we produce and export in EU market.

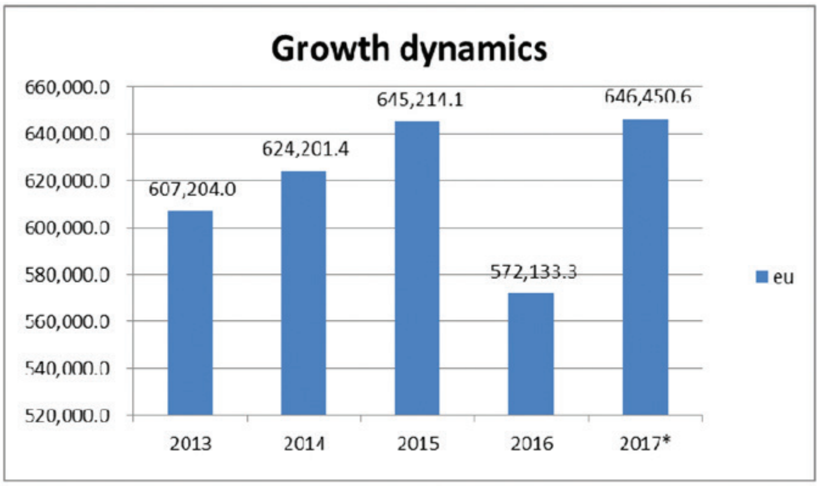
In low-income countries, where the institutional capabilities are limited, policies should focus on basic investment in technology infrastructure and demonstration operations of "basic" innovations which can contribute to improvements in welfare, education, and agriculture. This is important for establishing a dynamic technology sector and for promoting technology-led development which goes beyond meeting the need to survive. (Jean-Eric Aubert 2005).

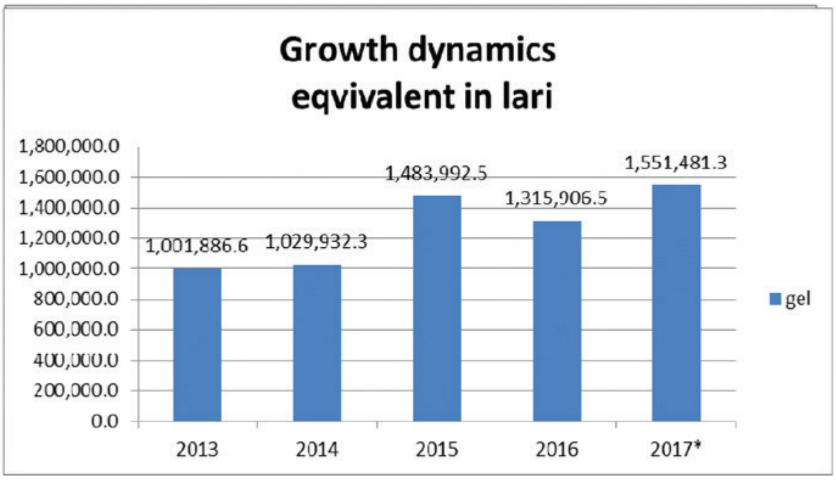
In Georgia EU relationship Export is more important than import because without strong export capacity country would not have enough resource or purchasing ability to import right product and service. Figure b. helps us measure export dynamic in EU after signing DCFTA.

Figure (b) shows that export growth dynamic in EU after signing DCFTA have not changed significantly. This proves hypothesis that the country needs the product improvement and innovation in the economy sectors which have an export potential. The statistics show that the agriculture sector has a big export potential. (In 2015 from 646.450 total exports in EU, 208.383 were agricultural products.) About 40% of Georgians are likely to live in the rural areas. Agriculture has 9.2% of total GDP. This sector has not significant growth dynamic toward EU market as well. Main indicators of exported products show that the export to the EU has not changed much after signing the agreement. As shown in global Competitiveness index we are at the "early stage" of innovations. Our country has to begin from almost zero and put on fundament of the national innovation system. As for a beginner country, for the first time, the absorption of technology as the subset of innovation is necessary. Agro sector needs a customized infrastructure, services, and the financing support. We need the absorption of up to date technology, high technology infrastructure for agriculture.

Absorption and a subset of innovation are the applications of existing technologies, processes, and products proved and tested in a new environment in which the processes have not yet been tested and the markets and commercial applications are not fully known. Developing country policies on technology transfer are necessarily complex and cross linked with a range of issues in the broader development agenda. Policy outcomes need to target increasing access to technology including improving the abilities of firms and other users of technology to identify, acquire, adapt and use knowledge and technology. Underlying these outcomes are national policies that support improving domestic absorptive capacities and stimulate the local innovation as well as international efforts to develop a supportive environment for technology transfer. However it is important to bear in mind that the end purpose of these policies is not to achieve successful transfer of technology themselves, but to support a process of innovation that creates value – most often economic value,

Growth dynamics	2013	2014	2015	2016	2017*
total	2,910,314.5	2,861,045.2	2,204,685.3	2,113,136.1	2,727,971.5
eu	607,204.0	624,201.4	645,214.1	572,133.3	646,450.6
gel	1,001,886.6	1,029,932.3	1,483,992.5	1,315,906.5	1,551,481.3
%	21%	22%	29%	27%	24%





(source: Geostat. ge).

but also social value – through the successful application of technology to productive activities or social attempts (Itzhak Goldberg 2011).

The agriculture sector needs to develop the technology diffusion which would help to increase the growth of export potential production. To increase and maintain productivity and economic growth and speed up convergence with Europe we need to find ways to create an environment conducive to the application of knowledge in the economy through innovation and learning.

Problems in the agriculture, as the direction of the economic development, are as following: 1. Low productivity and low technology as well as standardization level; 2. Government policy is not clear; 3. Low productivity levels in agriculture have contributed to high poverty; 4. Many rural residents have limited access to markets and resources; 5. Agricultural

land consolidation demands encouragement from the state. The biggest problem to enter the EU agriculture market is to meet EU standards of the supplying products. Georgia needs significant innovations to resolve this problem and increase export to EU countries. Delivering products to EU market is complicated business process and that's why Georgia needs innovations in logistic infrastructure as well.

Standards are recognized driver for innovation. Producers in less developed economies face challenges when seeking to enter new market and increasingly require bundles of inputs and services – standards, certification. On the other hand, to succeed in today's competitive agri-food marketplace, two options are available: organize production more efficiently and focus more consumers oriented in order to meet consumer requirements (Viaene, et al., 2000).

Safety and quality is a core area for European standardization. It corresponds to around 60% of the Commission standardization requests, reflecting the impact of safety on the daily lives of EU citizens. For the EU standards and standardization are clear, strategic assets for securing EU competiveness and are key tools for promoting innovation and progress in the Single Market. It is commonly accepted that standards and standardization play a vital part in supporting economic growth through their role in boosting productivity and competitiveness and encouraging innovation and prosperity. Standardization is a key component of EU Free Trade Agreement negotiations with the third countries.

GAP, one of the most important approaches, was developed to provide sustainability in agricultural production and trade and to serve confident for the quality and safety of the products that their origins well known (Burhan ozkan 2014).

The role of the state is very important in the national innovation policy making. Without the strong government support and help it can be quite impossible to create and maintain the economic growth through innovation and new technologies.

Systems of innovation theories were first developed in the 1980s by evolutionary economists (carlsson et.al.2002, Edquist 1997, Freeman 1987, Lundvall 1992, Nelson 1993). The writers in this tradition build on Schumpeterian economics and on institutional economic theories. They argue not only that the innovation is the main source of long term economic growth but also that there is a major role for policy in R&D and science. Government has such a major role, they argue, for two reasons: first the innovation process itself is cooperative in nature; hence there is a significant role for public actors. (Breznitz 2007)

National policy must focus on the business sector since it is the backbone of a national innovation system and any kind of change and transformation requires change and reorientation of private firms (Teubal 2002).

Georgia 2020 sets three main priority actions and relevant policy measures: Priority Action 1: Increase private sector" competitiveness Policy measures: further improvement of the investment and business environment; promotion of innovations and new technologies; export promotion and development of infrastructure; and maximization of Georgia's transit potential. Priority Action 2: Develop competitive human capital Policy measures: development of market oriented human capital; streamlining social security system; and securing affordable and quality health care (SME development strategy of Georgia 2016-2020).

It's very important to understand cases in which countries achieved innovation based on economic growth.

The stories of Israel, Ireland and Taiwan offer cases of successful rapid innovation based on industrial growth in the time span of one generation in countries in countries with very different political and institutional systems. These cases provide us with insights into a highly contested issue of economic growth – the role of the state in the development of high technology industries in less-developed economics. These very different paths of science and technology industrial policy regimes and development bear upon the question of whether states and societies have choices in their economic development strategies. (Dan Breznitz 2007).

The main element of the innovation based on economic growth is human capital (especially the ability to produce products and service through innovation and creativity). Human capital is the main recourse in development of innovation ecosystem, because only a man has an ability to generate new ideas.

In accordance with knowledge economy assessment methodology world Bank uses indicators such as education and skills - The country's people need education and skills that enable them to create and share and to use it well and innovation system. The country's innovation system—firms, research centers, universities, think tanks, consultants, and other organizations—must be capable of tapping the growing stock of global knowledge, assimilating and adapting it to local needs, and creating new technology (world Bank Measuring Knowledge in the World's Economies-2008).

In Romer's new growth theory, for example, to create new innovations standard labor inputs are not sufficient, human capital must be devoted to the task, and human capital is more productive with a larger stock of knowledge (Romer 1986, 1990). The more knowledge there is, the more productive R&D efforts are—higher human capital produces more knowledge; the greater the stock of human knowledge, the more productive the human capital is.

There is an ineffective usage of human resources in Georgia because the people are not employed in accordance with their qualification and the existing qualifications do not meet the work markets demand. In this aspect, it is an objective necessity to create such conditions in which human capital capabilities will be employed effectively. For example: After the collapse of the Soviet Union and through the early 2000s the country abolished many government Institutions in

regions. Sanitary Epidemiological Stations, Veterinary agencies, in which lots of high qualified specialists were employed for many years. DCFTA takes into consideration and it is a necessary requirement to implement new standards in Georgian economic. EU Standards implementation is necessary for the country to take advantage of the agreement. Institutions which were mentioned above played the main role in monitoring products and services compliance with standards (gost) in Soviet Union. For now government tries to create new institutions which should maintain implementation of these functions: The National food agency; Agro consulting centers in regions. However, it should be noted during announced vacancy competitions the main requirement is considered not many years of qualified work experience in the field but the knowledge of legislative norms regulating specific spheres, which leads to the unexploited capabilities of the high-quality staff, On whose preparation was spent high amount of resources. Human capital is the main factor of innovation development, accordingly, qualified staff should be retrained in their specialty by up to date programs in order to increase their productivity and competitiveness for the innovation system building.

The recent literature suggests that skilled migrants can alter the development trajectory of a poor country through the diffusion knowledge or technology transfers. As for example in the shift from a brain drain of talent away from the home country to "brain circulation" between it and the core economies. (Saxenian et.al., 2006).

Many of the Georgians have emigrated from the country for the last 20 years. The most direct mechanism for transferring intellectual capital to the home country would be for the highly educated migrants to return to work in their native country.

Georgia has a Successful example of the innovation based development in the service sphere which shows that government Supported innovation could be very effectively promote countries' development.

A successful example of innovation based development Innovation Services Laboratory – Service Lab was created and operated since 2014 in the Public Service Development Agency of the Legal Entity of Public Law which is governed by the Ministry of Justice of Georgia.

The ServiceLab is set up in the PSDA as the agency is responsible for the issuance of civil registry and is responsible for facilitating the development of services in the state and introducing innovations in the public sector. It should be noted that its functioning extends throughout the country and provides innovative methods of creation and delivery of public services. The State Services Development Agency was the first in the region who founded the Laboratory of Innovation to justify the expectations of Citizens. In accordance with the Law of Georgia on State Services Development Agency, the one of the main goals of the agency is the introduction of new and innovative services. The ServiceLab methodology is distinguished by customer-oriented and provides for the development of services or product designs based on these needs. That approach is its main value - innovation. Design Thinking and Foresight Methods are especially popular in this regard. Design Thinking, as a method, focuses entirely on customer experience and creates a service delivery design. The method consists of several steps: Empathize; Define; Ideate; Prototype; Testing. ServiceLab has conducted several projects, whereby new public services for example: "IdeaBox", ServiceLab is actively involved in the ongoing Public Administration Reform.

CONCLUSION

Georgia's national innovation system construction process is a promising story but a story with many complexities. Georgia can benefit from the DCFTA only through developing agricultural sector what could be achieved with technology absorption and global GAP standards implementation. Only in this case the country could get tangible benefit from the DCFTA. Country needs significant turn toward technology based development. Catch-up pressure should be put on the shoulders of the countries innovation ecosystem, which must be formed in the early future. The innovation policy should be directed to the concrete stakeholders in the sector, - farmers who have relatively large lands and use hired workforce. Innovation Services Laboratory – ServiceLab, Public Service Development Agency is a clear example that country has ability, not only to implement new technology, but also to create and innovate one.

REFERENCES:

Aubert Jean-Eric Promoting innovation in developing countries: a conceptual framework 2005. P. 7-16.
Breznitz, D. 2007 Innovation and the State: Political Choice and Strategies for Growth in Israel, Taiwan, and Ireland.
Burhan Ozkan Good Agricultural Practices (GAP) and Its Implementation in Turkey 2014.
Carlsson, B. (2002), Innovation System: Analytical and Methodological Issues,
Research Policy.
Goldberg Itzhak; John Gabriel Goddard; Smita Kuriakose; Jean-Louis Racine. Igniting innovation Rethinking the Role of Government in Emerging Europe and Central Asia 2011 pp 19-33.
Romer P. (1986). —Increasing Returns and Long-run Growth, The Journal of Political Economy, Vol. 94, No. 5. (Oct., 1986), pp. 1002-1037.
Romer P. (1990). —Endogenous Technical Change. The Journal of Political Economy,Vol: 98, pp. 1002-1037.
Saxenian A.L. Sabel 2011. Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship pp 104 - 119.
Teubal, M. (2002) —What is the Systems Perspective to Innovation and Technology
Policy (ITP) and How can we Apply it to Developing and Newly Industrialized
Economies, Journal of Evolutionary Economics, 12:233-257.
world Bank Measuring Knowledge in the World's Economies-2008 p.4.
Eiropean Commission, Report from the commission to the EU Parliament, the council, The European economic and social committee and the committee of the regions on the implementation of EU standardization policy and the contribution of EU standards to EU policies 2018. p 2-7.
United Nations, Transfer of technology and knowledge-sharing for development, 2014.
Georgia National Innovation Ecosystem Project GENIE -2016.
SME development strategy of Georgia 2016-2020.
www.geostat. ge
The Global Competitiveness Report 2017–2018 p.320.

THE ROLE OF BUILDING AN INNOVATION ECOSYSTEM IN GEORGIA'S INTEGRATION WITH THE EU

VLADIMER TOGONIDZE
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
vladimertogonidze82@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.025

KEYWORDS: INNOVATION; ECOSYSTEM; STATE SERVICE; CASE STUDY

SUMMARY

The article reviews the role of the innovation policy and national innovation ecosystem in Georgia in determining the direction of economic development of the country. The focus is on the state's role in supporting the sustainable components of the country's innovation ecosystem. A particular accent is made on the need for considering the importance of innovations and the introduction of new technologies in the aspect of getting benefits from the Association Agreement with the European Union. The peculiarities of the use of human resources in the country and the problematic issues related to the introduction of innovations and new technologies in the development of economic relations with the EU. The article discusses a successful example of innovative development in Georgia by using the so-called "case study" method for the State Service Development Agency and the House of Justice.

წარმოების პროცესის გლობალური ფრაგმენტაციის თავისებურებები თანამედროვე ბიზნესში

შოთა შაბურიშვილი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ასოცირებული პროფესორი,
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
shota.shaburishvili@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.026

საკვანძო სიტყვები: წარმოების ფრაგმენტაცია, ვერტიკალური ინტეგრაცია, აუთსორსინგი, მომღიმარი მრუდი

შესავალი

გლობალიზაციის პირობებში ინფორმაციულ და საკომუნიკაციო სფეროში მომხდარმა რევოლუციურმა ცვლილებებმა, ასევე რეგიონული ინტეგრაციული პროცესების გააქტიურებამ ხელი შეუწყო წარმოების პროცესის გლობალური მასშტაბით ორგანიზებას. თანამედროვე საერთაშორისო ბიზნესში ერთი ქვეყნის ან კომპანიის ფარგლებში წარმოებული პროდუქტების წილი სწრაფად მცირდება. გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენციის მოხსენებაში აღნიშნულია, რომ საერთაშორისო ვაჭრობის 60 პროცენტი შუალედური პროდუქტებით ვაჭრობაზე მოდის, რომელიც წარმოების პროცესის სხვადასხვა სტადიაზე გამოყენებისთვისაა განკუთვნილი (UNKDAT, 2013). უკვე წარსულს ბარდება ტრადიციული აღნიშვნა ეტიკეტზე – „დამზადებულია კონკრეტულ ქვეყანაში“, რადგან თანამედროვე საერთაშორისო ბიზნესში პროდუქტების უმრავლესობა – „დამზადებულია მსოფლიოში“ (International Bank for Reconstruction and Developmen, 2017).ამ პროცესის განვითარებას ხელს უწყობს შემდეგი გარემოებები:

1. საწარმოო პროცესის დანაწევრება დიდი რაოდენობის ქვეყნებს შორის, რომელიც დამატებული ღირებულების გლობალურ ჯაჭვებში ერთიანდება. თანამედროვე ტექნოლოგიების პირობებში გამარტივდა გეოგრაფიულად დაშორებული წარმოების პროცესის რგოლების დაკავშირება;

2. ქვეყნები და კომპანიები უპირატესად სპეციალდებიან ბიზნესის ცალკეულ მიზნებსა და ფუნქციებზე. მიუხედავად იმისა, რომ ბევრი სპეციალისტი დღესაც მიიჩნევს, რომ საქონელი და მომსახურება კონკრეტულ ქვეყანაში იწარმოება და კონკურენციას უწევს სხვა ქვეყნებში წარმოებულ პროდუქციას, სინამდვილეში საქონლისა და მომსახურების სულ უფრო მზარდი ნაწილი გლობალურ ხასიათს ატარებს;

3. გლობალური ქსელური ორგანიზაციული სტრუქტურების განვითარება, რამაც თანამედროვე საერთაშორისო ბიზნესში შესაძლებელი გახადა დამატებული ღირებულების გლობალური ჯაჭვის სტრუქტურაში შემავალი იურიდიულად დამოუკიდებელი სუბიექტების კოორდინირება და კონტროლი.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, მოცემული კვლევა მიზნად ისახავს წარმოების პროცესის გლობალური ფრაგმენტაციის საკვანძო ტენდენციების ანალიზს და იმ ფაქტორების გამოკვეთას, რომელიც მასში ქვეყნის მონაწილეობის ეფექტიანობის ზრდას უზრუნველყოფს.

წარმოების პროცესის გლობალური ფრაგმენტაციის კვლევის თეორიული საფუძვლები

მიუხედავად იმისა, რომ წარმოების ფრაგმენტაციის თავიებურებები მეცნიერებს საფუძვლიანად აქვთ შესწავლილი, ამ პროცესის საერთაშორისო ასპექტები შედარებით ახალია. ამასთან, თანამედროვე საერთაშორისო ბიზნესში წარმოების პროცესის ფრაგმენტაციის პარალელურად სულ უფრო მეტად შეინიშნება საერთაშორისო ვაჭრობის ინტეგრაციის პროცესი. შესაბამისად იზრდება დამატებული ღირებულების გლობალური ქსელების მნიშვნელობა.

წარმოების ფრაგმენტაციისაკენ მისწრაფებაას ინგლისელი ეკონომისტი ედიტ პენროუზი ნაწილობრივ ხსნის კომპანიის ისეთი გარე კონტრაქტორების არსებობით რომლებსაც სპეციფიკური რესურსები და განსაკუთრებული საკვანძო კომპეტენციები გააჩნიათ (Penrose, 2009). ეს შეხედულება ტრანსაქციული ხარჯების პრობლემების შესწავლით დაინტერესებულმა ეკონომისტებმა განავითარეს. მათი აზრით კომპანიებს აუთსორსინგისაკენ მისწრაფება გაუჩნდებათ იმ შემთხვევაში თუ რომელიმე რესურსი იშვიათად სჭირდებათ, ბუნებრივია, ასეთ დროს მათ არ უღირთ თავად აწარმოონ და ურჩევნიათ სხვისგან შეიძინონ (Langlois, 2002). თუმცა ეს სრულებით არ ნიშნავს, რომ ნებისმიერი ხშირად განსახორციელებელი ოპერაციები მხოლოდ ვერტიკალური ინტეგრაციის პირობებში წარიმართება. ქსელური ეკონომიკის მკლევართა ნაშრომების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ფირმების არჩევანზე – განახორციელონ წარმოების ვერტიკალური ინტეგრაცია ან აუთსორსინგი – მოქმედებს ისეთი ფაქტორები როგორიცაა – ნდობა, რეპუტაცია, ურთიერთდამოკიდებულება, ტრანსაქციების სიხშირე, რაც საშუალებას აძლევს კომპანიებს, დაძლიონ ვერტიკალური ინტეგრაციისაკენ მისწრაფებები და შექმნან მსხვილი საწარმოო ქსელები გლობალურ დონეზე (შაბურიშვილი, 2018).

წარმოების პროცესის გლობალური ფრაგმენტაციის კვლევისას განსაკუთრებულ ადგილს მკვლევარები მართვის და კონტროლის პრობლემას უთმობენ. მიმდინარე ეტაპზე შეიძლება ორი ძირითადი მიმართულება გამოვყოთ: ინტერნაციონალიზმი და ინდუსტრიალიზმი. ინტერნაციონალიზმის მიმდევრები წარმოების გლობალურ ფრაგმენტაციას

და მასთან დაკავშირებულ ეკონომიკურ პროცესებს მაკრო დონეზე აანალიზებენ, ინდუსტრიალიზმის მიმდევრები კი მიკრო დონის ანალიზს ანიჭებენ უპირატესობას. ამასთან, ასეთი დაყოფა პირობითია, რადგან აღნიშნული მიდგომები უმეტეს შემთხვევაში ავსებს ერთმანეთს. ასევე ვხვდებით ამ ორი განსხვავებული სკოლის წარმომადგენლების ერთობლივ პუბლიკაციებსაც. თანამედროვე ეტაპზე აღნიშნული ნაშრომების მიმართ ინტერესი იზრდება, რაც დაკავშირებულია წარმოების გლობალური ფრაგმენტაციის პროცესის მაღალევრისტიკულ ღირებულებასთან, ის სცდება ვიწრო საწარმოო ან დარგის ანალიზის ჩარჩოებს, მისი მეშვეობით შეიძლება აიხსნას ქვეყნის შიგნით და ქვეყნებს შორის შემოსავლების განაწილებაზე მოქმედი ძირითადი ფაქტორები.

გლობალური წარმოების სტრუქტურა

თანამედროვე ბიზნესისათვის დამახასიათებელი წარმოების პროცესი მოიცავს შემდეგ რგოლებს: კვლევა და განვითარება, ბუნებრივი რესურსების მოპოვება და დამუშავება, ნახევარფაბრიკატებისა და საბოლოო პროდუქტების წარმოება, დასაწყობება, პროდუქტის განაწილება, კლიენტების მომსახურება. ეს რგოლები შეიძლება თავმოყრილი იყოს ერთ კონკრეტულ კომპანიაში, ან სხვადასხვა კომპანიებს შორის იყოს დანაწილებული. ისევე, როგორც წარმოების პროცესის ფრაგმენტაცია შეიძლება განხორციელდეს ერთ ან რამდენიმე ქვეყანაში, მოიცავდეს ცალკეულ რეგიონს ან გააჩნდეს გლობალური ხასიათი.

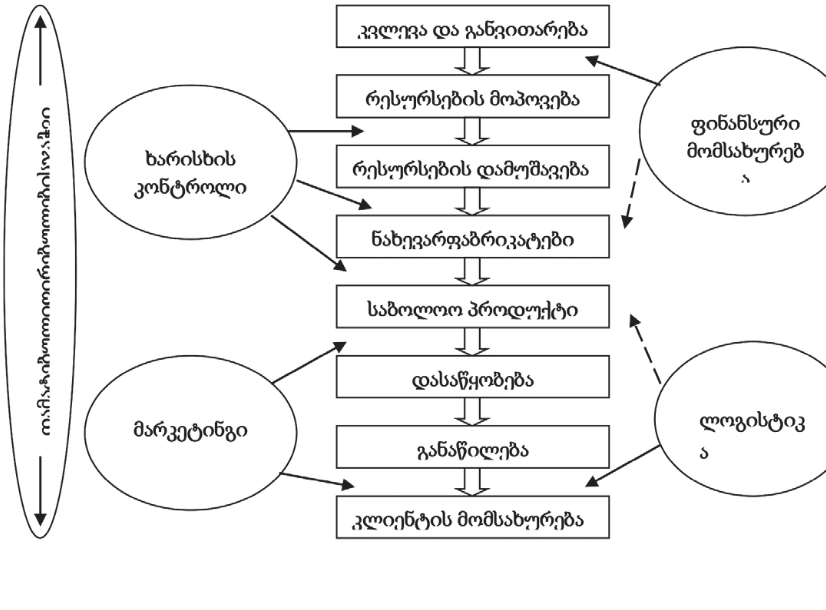
სურათზე №1 სქემატურადაა ნაჩვენები საქონლის წარმოების სხვადასხვა ეტაპი. სამეცნიერო კვლევებისა და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების ეტაპზე იქმნება არამატერიალური აქტივი, რომელიც გამოიყენება პროდუქტის წარმოების შემდგომ სტადიებზე. წარმოების პროცესის ეფექტური წარმართვა ასევე მჭიდროდაა დაკავშირებული ბიზნესის ისეთი გამჭოლი ფუნქციების შესრულებასთან, როგორიცაა: ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, ლოგისტიკა და ფინანსური მომსახურება (Meskhia & Shaburishvili, 2015).

წარმოების გლობალური ფრაგმენტაციის პროცესში კომპანია შეიძლება სხვადასხვა პოზიციას იკავებდეს:

1. იმპორტირებული მაკომპლექტებლების აწყობა;
2. სხვა კომპანიებისათვის ნაკეთობების წარმოება, რომელიც მას საკუთარ წარმოებაში გამოიყენებს (Original equipment manufacturing (OEM)). ამასთან, დამკვეთი კომპანია გვევლინება „დამატებული ღირებულების გამყიდველად" (Value added reseller (VAR)). დამატებულ ღირებულებაში გაითვალისწინება უშუალოდ დამკვეთის მიერ გაწეული დანახარჯები – აწყობაზე, მარკეტინგსა და ლოგისტიკაზე;
3. სხვა კომპანიისათვის ნაკეთობების წარმეობა განსაზღვრული სპეციფიკაციით, რომელიც მათ საკუთარი სავაჭრო ნიშნით გაყიდის (Contract manufacturing);
4. სხვა კომპანიებისათვის ნაკეთობების დამოუკიდებელი წარმოება, რომელიც მათ საკუთარი სავაჭრო ნიშნით გაყიდის (Originaldesignmanufacturing (ODM));
5. ნაკეთობების წარმოება და გაყიდვა საკუთარი მარკით (Original brand manufacturing (OBM))(Database, 2014). მაგალითად ტაივანური კომპანია hTC-იმ მობილური ტელეფონების ბაზარზე საქმიანობა OEM პოზიციაზე დაიწყო, თანდათან ის ODM სტრატეგიაზე გადაერთო და თავის პროდუქტებს ფიჭვური კავშირგაბმულობის კომპანიებს სთავაზობდა. 2006 წლიდან კომპანია OBM სტრატეგიას მისდევს და შესძლო საკუთარი სავაჭრო მარკის განვითარება.

წარმოების პროცესის სხვადასხვა რგოლის მნიშვნელობის ანალიზისათვის გამოიყენება ეგრეთწოდებული „მომღიმარი მრუდი" (Smile/Smiling Curve), რომელიც შემოთავაზებულ იქნა კომპანია Acer-ის დამფუძნებლის სტენ შის მიერ. მრუდზე კლასიკური საწარმოო პროცესისათვის დამახასიათებელი სტადიები მიმდევრობითაა განთავსებული,

სურათი 1. წარმოების ფრაგმენტაციის ილუსტრაციის სქემა



ხოლო თითოეულ ეტაპზე გამომუშავებული დამატებული ღირებულება მრუდს „მომღიმარ“ ფორმას აძლევს (სურ. 2.)(World Economic Forum, 2012). კერძოდ, მრუდი გვიჩვენებს, რომ თანამედროვე საერთაშორისო ბიზნესში ყველაზე მაღალი დამატებული ღირებულებით გამოირჩევა გლობალური ჯაჭვის საწყისი (კვლევა და განვითარება) და საბოლოო რგოლები (კლიენტების მომსახურება), ხოლო ყველაზე დაბალი დამატებული ღირებულება უშუალოდ მზა პროდუქციის წარმოების ეტაპს ახასიათებს. სურათი №2.

მიუხედავად იმისა, რომ მოცემულმა მრუდმა ფართო გავრცელება ჰპოვა სამეცნიერო ლიტერატურაში, მკვლევარები ხშირად მის პირობით ხასიათზე მიუთითებენ. საქმე ისაა, რომ მრუდი არ იძლევა ინფორმაციას საბოლოო პროდუქტის ფასში წარმოების ცალკეული რგოლის ზუსტი წილის შესახებ, რაც ბუნებრივია, განსხვავებულია ეკონომიკის სხვადასხვა დარგების მიხედვით.

ქვეყნები და კომპანიები შეიძლება განთავსდნენ დამატებული ღირებულების გლობალური ჯაჭვის საწყის, შუალედურ ან საბოლოო სტადიებზე თავისი სპეციალიზაციის შესაბამისად, მათი პოზიცია დროთა განმავლობაში შეიძლება შეიცვალოს. ერთნი მოიპოვებენ ბუნებრივ რესურსებს, აწარმოებენ ნედლეულს ან ინტელექტუალურ აქტივებს, მეორენი ანხორციელებენ მაკომპლექტებლების, კომპონენტების და კვანძების წარმოებას, სხვები კი სპეციალიზდებიან აწყობაზე, დისტრიბუციაზე, ბრენდინგსა და კლიენტების მომსახურებაზე.

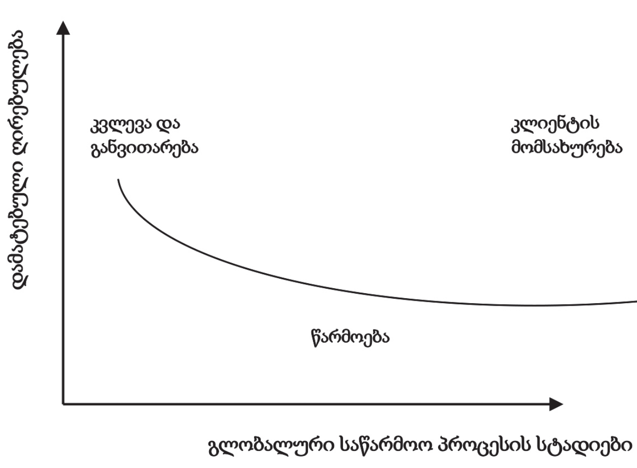
გლობალური წარმოების პროცესის მაღალი დამატებული ღირებულების მქონე სტადიები ძირითადად განვითარებულ ქვეყნებშია კონცენტრირებული. დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში, აშშ–სა და იაპონიაში თანამედროვე ეტაპზე თვალსაჩინოა საწარმოო კომპლექსების უპირატესად არასაწარმოო ელემენტების განვითარება, მაგალითად, აშშ–სა და დასავლეთ ევროპაში შეინიშნება მანქანების და მოწყობილობების წარმოების შემცირების ტენდენცია. ამგვარად, თანამედროვე ეტაპზე ქვეყნების კლასიფიკაციის ტრადიციული მიდგომებს – განვითარებული ინდუსტრიული ქვეყნები, და განვითარებადი აგრარული ქვეყნები ცვლის ახალი მიდგომები, განვითარებული პოსტინდუსტრიული ქვეყნები და განვითარებადი ინდუსტრიული ქვეყნები. თანამედროვე ეტაპზე სამართლიანია ვისაუბროთ განვითარებული ქვეყნების „ინდუსტრიულ“, დანამატ ქვეყნებზე. ამის თვალსაჩინო მაგალითებია მექსიკური და ჩინური ფაბრიკა–ქარხნები, რომლებიც მაღალგანვითარებული ქვეყნების მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას ემსახურებიან.

ბოლო ათწლეულებში დასავლეთ ევროპის ქვეყნები ექსპორტის სწრაფი ზრდით გამოირჩეოდნენ, ამასთან მათი წილი სამრეწველო პროდუქციის წარმოებაში ეცემოდა. ამ სიტუაციის ანალიზისას, გერმანელმა ეკონომისტმა ხანს ვერნერმა შემოიტანა „ბაზრული ეკონომიკის“ ცნება – ეკონომიკა, რომელიც სპეციალიზდება პროდუქციის შეფუთვასა და გაყიდვაზე ანუ დამატებული ღირებულების გლობალური ჯაჭვის ბოლო სტადიებზე. „ბაზრული ეკონომიკის“ თვალსაჩინო მაგალითია გერმანია. წარსულში გერმანია მსოფლიოს ერთ–ერთძირითად „ფაბრიკად“ გვევლინებოდა, თანამედროვე ეტაპზე კი პოზიციებს ვაჭრობაში იმყარებს (OECD, 2013). ელექტროტექნიკის წარმოება თითქმის მთლიანად აზიაში იქნა გადატანილი, ის ავტომობილებიც კი, რომელთა აწყობა კვლავ გერმანიაში ხდება მთლიანად აღმოსავლეთ ევროპაში დამზადებულ მაკომპლექტებლებს ეფუძნება. ანალოგიური სიტუაციაა დასავლეთ ევროპის სხვა ქვეყნებშიც. უცხოური ნახევარფაბრიკატების წილი, რომელიც შიდა დამუშავებისათვის არის განკუთვნილი, ყველა დასავლეთ ევროპის ქვეყანაში გაიზარდა. ეს ნიშნავს, რომ „ბაზრული ეკონომიკა“ საერთო ევროპული ფენომენია.

დასკვნა

წარმოების გლობალური ფრაგმენტაციის პროცესი არსებითად ცვლის საერთაშორისო ბიზნესისა და ვაჭრობის ფილოსოფიას. წარმოების გლობალური ფრაგმენტაციის პროცესში აქტიურად არიან ჩართული როგორც განვითარებული, ასევე განვითარებადი ქვყნები, მათი ეკონომიკური მდგომარეობიდან და ტექნოლოგიური დონიდან გამომდინარე. თუმცა ამ ქვეყნების მონაწილეობის ხარისხი, პოზიცია და შესაბამისად მიღებული სარგებელი, განსხვავებულია. წარმოების გლობალური ფრაგმენტაციის პროცესის ანალიზისაშუალებას გვაძლევს გამოვკვეთოთ ის ფაქტორები,

სურათი 2. „მომღიმარი მრუდი“



რომელიც დამატებული ღირებულების გლობალურ ჯაჭვებ-ში ქვეყნის მონაწილეობის ეფექტიანობის ამაღლებას უზრუნველყოფს. ქვეყნები ცდილობენ ფოკუსირება მოახდინონ დამატებული ღირებულების გლობალური ჯაჭვის საწყის, მაღალტექნოლოგიურ და საბოლოო მომხმარებელთან ახლოს მდებარე რგოლებზე.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Database, W. I.-O. (2014). http://www.wiod.org/new_site/home.htm. (ნანახია: 20.03.2018).
2. International Bank for Reconstruction and Developmen. (2017). Global Value Chain Development Report. Washington: The World Bank.
3. Langlois, R. N. (2002). Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions.
4. Meskhia, I., & Shaburishvili, S. (2015). Basics of Researche of the Technological Environment of Business. Zeszyty Naukowe UNIWERSYTETU PRZYRODNICZO-HUMANISTYCZNEGO w SIEDLCACH, Seria: Administracja i Zarządzanie , 117-124.
5. OECD. (2013). Interconnected economies: benefiting from global value chains: Synthesis Report. URL:http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf. (ნანახია: 03.03.2018).
6. Penrose, E. T. (2009). he Theory of the Growth of the Firm. Oxford University Press.
7. UNKDAT. (2013). Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York and Geneva: World Investment Report.
8. World Economic Forum. (2012). The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy.
9. შაბურიშვილი, შ. (2018). დამატებული ღირებულების გლობალური ჯაჭვის ფენომენი თანამედროვე საერთაშორისო ბიზნესში. ეკონომიკა და ბიზნესი , 70-85.

THE PECULIARITIES OF MANUFACTURING PROCESS GLOBAL FRAGMENTATION IN THE MODERN BUSINESS

SHOTA SHABURISHVILI
Associate Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
shota.shaburishvili@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.026

KEYWORDS: FRAGMENTATION OF MANUFACTURING, VERTICAL INTEGRATION, OUTSOURCING, SMILING CURVE

SUMMARY

The paper considers the main theoretical approaches to understanding global fragmentation of manufacturing processand analyzes their role in the modern International business. It is emphasized that in view of the growing political and economic importance of manufacturing process global fragmentation, today this phenomenon is in the focus of many countries and international institutions.There are analyzed mechanisms of coordination, structure, the importance of individual points and the effectiveness of possible positions of the company inglobal fragmentation of manufacturing process.

ეკონომიკური სისტემა და გარემო

ნაირა გალახვარიძე
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის პროფესორი, საქართველო
nairagalakhvaridze@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.027

ელდარ გუგავა
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის პროფესორი, საქართველო
eldargugava@hotmail.com

საკვანძო სიტყვები: ბუნებრივი რესურსები, ეკონომიკური მოდელი, ნედლეული, ნარჩენები, საბოლოო პროდუქტი

საზოგადოების სიცოცხლე დამოკიდებულია ბუნებისა და მისი რესურსების ხარისხზე. ამიტომ, აუცილებელია თანამედროვე ინდუსტრიული წარმოება ოპტიმალურად შეუთავსდეს წარმოების ეკოლოგიზაციას, რაც გულისხმობს ბუნების დაცვას, მისი რესურსების რაციონალურ გამოყენებასა და გაუმჯობესებულ კვლავწარმოებას. ამ მიზნით, ბუნების კვლავწარმოების პროცესი მოითხოვს არ დაირღვეს ეკოლოგიური სისტემის ნორმალური ფუნქციონირება, არ დაეკარგოს მას თვითაღდგენის უნარი, რადგან ეს უკანასკნელი საზოგადოების ნორმალური არსებობის, განვითარებისა და ფუნქციონირების აუცილებელი ბუნებრივი პირობაა.

ბუნებრივი რესურსების გამოყენება წარმოადგენს ბუნების ძალების ათვისებას საზოგადოების მოთხოვნილებების ინტერესების დაკმაყოფილებისათვის.

ამავდროულად, შემოსავლებისა და სიკეთის წრებრუნვის ტრადიციული ეკონომიკური მოდელი ნახაზი 1, ვარაუდობს შინამეურნეობების, ფირმებისა და ბაზრის შემდეგი დაშვების ურთიერთზემოქმედებას:

ა. ყველა შემოსავალი იხარჯება (არ ინახება);

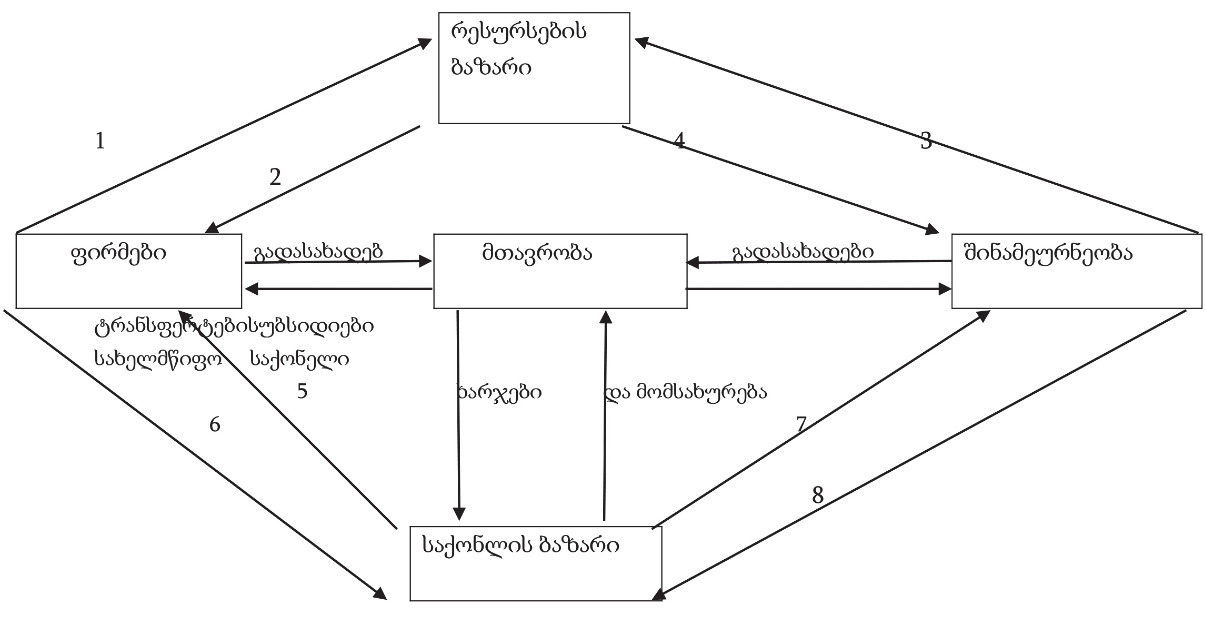
ბ. არ არსებობს საერთაშორისო ვაჭრობა;

გ. მოცემული მოდელი წარმოადგენს ჩაკეტილ თვითუზრუნველმყოფელ სისტემას.

თუ პირველი ორი დაშვება მისაღებია ეკონომიკურ ანალიზში, მესამე მისაღებია არასაკმარისი ზომით.

ეკონომიკა შეიძლება ორ ქვესისტემად დაიყოს – წარმოება და მოხმარება. თითოეული მათგანი პირდაპირ, ანდა ირიბად იყენებს გარემო რესურსებს და ქმნის „ნარჩენ პროდუქტებს" – ნარჩენებს, რომლებიც წარმოადგენენ ყველა ტიპის მატერიალურ სუბსტანციას, (სუბსტანცია–ლათ–არსებითი, ყველა ნივთისა და მოვლენის პირველსაფუძველი),

შემოსავლებისა და სიკეთის წრებრუნვა (სახელმწიფოს როლის გათვალისწინებით). ნახ. 1.[1]



1. ხარჯები; 2. რესურსები; 3. რესურსები (შრომა, კაპიტალი, სამეწარმეო უნარი); 4. რენტა, პროცენტი, მოგება, ხელფასი; 5. ამონაგები გაყიდვიდან; 6. საქონელი და მომსახურება; 7. საქონელი და მომსახურება; 8. სამომხმარებლო ხარჯები.

[1] А. В. Анисимов Экологический менеджмент Ростов- на- Дону „Феникс" 2009. стю13

რომელიც შეიძლება გამოფრქვეული იყოს ატმოსფეროში, ჩაშვებული იყოს წყლის ობიექტებში ანდა განლაგებული იყოს ნიადაგზე ან ნიადაგში.

მნიშვნელოვან შემადგენელ „ნარჩენ პროდუქტებს" წარმოადგენს აგრეთვე ენერგეტიკული ნარჩენები სითბოს, ხმაურის, მაგნიტური ველის, რადიაქტიურობის, ვიბრაციის და ა.შ, სახით.

მნიშვნელოვანი რაოდენობის მატერიალური ნარჩენები შეიძლება დაბრუნებული იყოს წარმოებაში, ხოლო დანარჩენი ნაწილი ხდება გადანაყარი. ენერგეტიკული ნარჩენებიც ნაწილობრივ შეიძლება გამოყენებულ იქნას. რამდენადაც ეკონომიკა ღია სისტემას წარმოადგენს, მისი ურთიერთზემოქმედება გარემოზე უკეთესია ასახულ იქნას ფიზიკის კანონებზე დაფუძნებული მასალებისა და ენერგიის ბალანსით. (ნახ. 2)

მასალების შენახვის კანონის თანახმად ხანგძლივ პერიოდში, რამდენადაც მოკლევადიან პერიოდში რეცირკულაციამ შეიძლება შეამციროს გადანაყარი, ხოლო მეორე მხრივ სისტემა შეიძლება იყოს ზრდადი, მოსახლეობის ზრდის, ძირითადი ფონდებისა და ა.შ. ხარჯზე. უნდაიქნას დაცულიტოლობა: $C= B_1 +B_2$

ამგვარად, ბუნებრივ გარემოში გადანაყრის, ნარჩენების შემცირება ვარაუდობს სისტემაში შემოსული ნედლეულის რაოდენობის შემცირებას. ამ მიმართულების მოქმედების არსებული ვარიანტები გარკვეულად, მკაფიოდ იქნება განხილული, თუ წარმოიქმნება C– ს(ნედლეულის) შემცვლელი.

$B_1+ B_2= C=T+Q_1–П_1+П_2$

აქედან ჩანს ნედლეულის შემოსვლის შემოკლების სამი გზა და თანმიმდევრულადნარჩენების შემცირება:

საქონლის შემცირება T– საქონლისა და მომსახურების წარმოების შეზღუდვა ზემოქმედებს C, B_1 და B_2–ის სიდიდეზე, ამასთანავე როგორც უკვე აღნიშნული იყო სისტემა შეიძლება იყოს ზრდადი, ხოლო ნარჩენები კუმულაციური (კუმულაცია–ლათ–შეჯგუფება, ერთი მიმართულებით კონცენტრაცია, გამრავლება) ეფექტით ხასიათდებოდნენ.

ასეთ პირობებში საქონლის გამოსავლიანობის ქმედითობის აქტიურობის შემცირება არ არის მაღალი, ამასთანავე საქონლის შეზღუდვისას წარმოიქმნება მოხმარების ნორმირების აუცილებლობა რაც ნაკლებ მისაღებია.

წარმოების ნარჩენების Q_1 შემცირება. – თავისი არსით ეს გზა მიმართულია, ნედლეულის უფრო სრულად გამოყენებაზე და წარმოების ნარჩენების რაოდენობის შემცირებაზე. საქონლის გამოსავლიანობის ზრდის ხარჯზე, რაც შეიძლება მიღწეულ იქნას ახალი რესურს დამზოგავი ტექნოლოგიების დანერგვით, მცირე ნარჩენიანი წარმოების განვითარებითა და ა.შ.

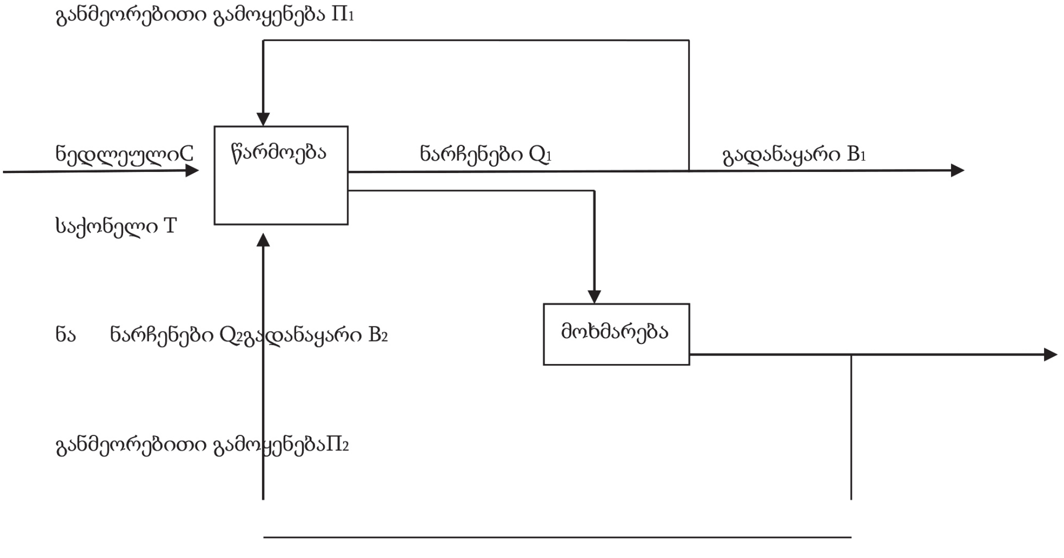
გარდა ამისა შესაძლებელია საქონლური გამოსავლიანობის (გამოსვლის, რაოდენობის) სტრუქტურის შეცვლა (მომსახურების სფეროს წილის ზრდა და ა.შ.) თუმცა ეს გამოსავლიანობა რეგიონულ ხასიათს ატარებს.

განმეორებითი გამოყენების ნარჩენების $П_1$ და $П_2$–ს ზრდა – პირველადი ნედლეულის მეორადი ნედლეულით ჩანაცვლება, ე.ი. რეცირკულაცია საშუალებას იძლევა შევამციროთ CB_1 და B_2 საქონლური გამოსავლიანობის შენარჩუნებით.

ამასთან სრული რეცირკულაცია შეუძლებელია, რამდენადაც ეკონომიკურ სისტემაში შემოსული მასალები არ იშლება, არ იშლება წარმოებისა და მოხმარების საშუალებით, მაგრამ მიმოიფრქვევა და ქიმიურად გრდაიქმნება ე.ი. იზრდება ენტროპია (ენტროპია–ბერძ–გარდაქმნა. მართვის თეორიაში ეს არის სისტემის განუსაზღვრელობის ზომა, განსაზღვრულ პირობებში). ენტროპიაში, მკაცრი ფიზიკური არსის არ ჩაჭიდებით შეიძლება გავიგოთ სისტემის ზოგიერთი თვისება, ზრდად შეუქცევად პროცესში.

როცა ენტროპია იზრდება, სისტემაში ენერგია არასაკმარისი ხდება „სასარგებლო სამუშაოს" შესრულებისათვის. ამგვარად, ენტროპიის ძალით (თერმოდინამიკის მეორე

მასალებისა და ენერგიის ბალანსი. ნახ.2



კანონი) შეუძლებელია ნარჩენების 100% რეცირკულაცია.

მაგრამ ეკონომიკა თავის თავში მოიცავს მნიშვნელოვანი რაოდენობის სხვადასხვა რეცირკულირებულ ნაკადებს. საწარმოო სისტემაში შემოდის ბუნებრივი ნედლეული მასა-ლების მასა, რომლებიც ზოგჯერ მოპოვებისას გადიან პირველად დამუშავებას – ნახშირი, ნავთობი, მადანი. მასალების მთლიანი მასა გაივლის დამუშავების ერთ ან რამოდენიმე სტადიას და შემდეგ საბოლოო პროდუქტის სახით შემოდის მოხმარებაში.

ნედლეულის დამუშავების ყველა სტადიაზე სისტემიდან გამოიდევნება, გამოიფრქვევა ნარჩენები – ცარიელი ქანები, წიდა (შლაკები), ნაცარი, ჩამდინარე, აეროზოლები, გაზები, ორთქლი, მტვერი და ა.შ.

რეცირკულაციური ნაკადების ინტენსივობა (წარმოებაში დაბრუნებული მასალების რაოდენობა) ყალიბდება შემდეგი ფაქტორების ზემოქმედებით: (მასალების მოცულობით) მასით, ერთგვაროვნებით (მასალების ხარისხით), დაბინძურებით (გარე მასალების არსებობის ხარისხით) ადგილმდებარეობა (აღმოჩენილი პუნქტების რაოდენობა). ნარჩენების ნაკადები წარმოდგენილია ნახაზზე 3.

პირველი ნაკადი ხასიათდება იმით, რომ მასალები რომლებიც ექვემდებარება რეცირკულაციას, არასოდეს არ ტოვებს გადამუშავების ქარხანას და ამ ნაკადის ინტენსივობა მაღალია.

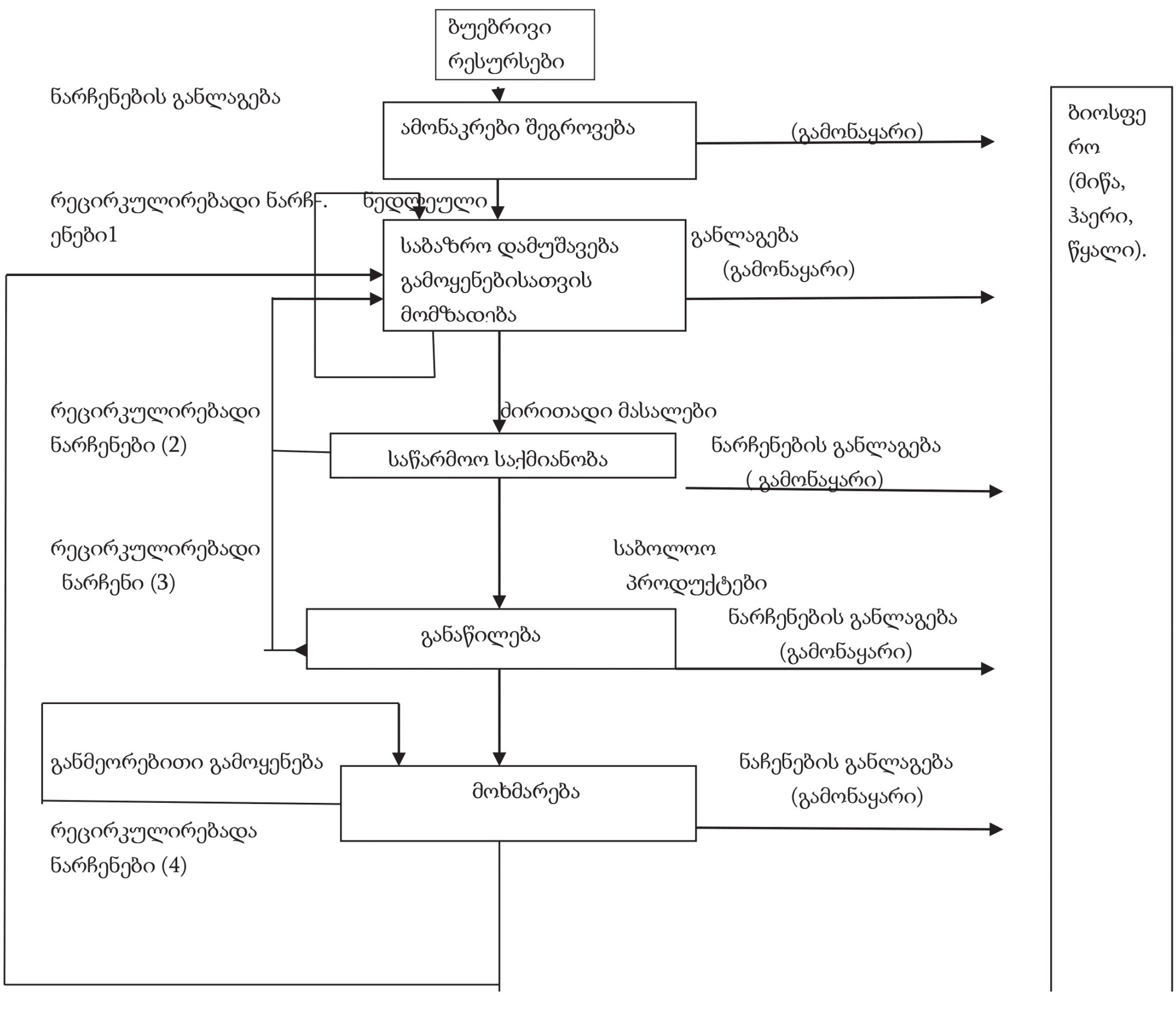
ცირკულაციის მეორე ნაკადიც ხასიათდება მაღალი ინტენსივობით, მაგრამ მოითხოვს ფირმების შუამავლობას, რომლებიც ვაჭრობენ მეორადი მასალებით. მესამე ნაკადი ძირითადად შედგება შესაფუთი მასალებისაგან და თავისთავად წარმოადგენს მეორადი ნედლეულით მოვაჭრე ფირმების ძირითად ბრუნს.

მეოთხე ნაკადი – პოტენციური შინამეურნეობის რეცირკულაციური ნარჩენებია. ამ ნაკადის ინტენსივობა ისტორიულად მცირეა თითქმის ყველა ინდუსტრიულ ქვეყანებში.

მეხუთე ნაკადი – ესაა პრაქტიკა, რომელიც თანამედროვე ეკონომიკაში თითქმის გაქრა და ამჟამად შემოიფარგლება მცირე რაოდენობის სხვა მასალებისა და შუშისტარის მიმართვით. ნათელია, რომ მეოთხე და მეხუთე ნაკადისათვის დამახასიათებელია უმნიშვნელო მოცულობის მასალები, არა მაღალი ერთგვაროვნება, მნიშვნელოვანი დაბინძურება და დაცალკავებულობა, დაქსაქსულობა. მოცემული მახასიათებლები მნიშვნელოვნად განსაზღვრავენ მათ ინტენსივობას.

ეკონომიკაში შეზღუდვების (ლიმიტების) კონცეფცია სათავეს იღებს მალთუსისა და რიკარდოს ნაშრომებში. მალ-

ნარჩენების ნაკადების გაგება დარეცირკულაცია (ნახაზი 3)



თუსს მიაჩნია, რომ განვითარებულ ეკონომიკაში მოსახლეობის ზრდა გადააჭარბებს მის შესაძლებლობებს და მუდმივი სიღარიბის მდგომარეობა (მოსახლეობის უმრავლესობისათვის) იქნება განვითარების გარდუვალი შედეგი.

რიკარდო უფრო ოპტიმისტური იყო და ამტკიცებდა, რომ ლიმიტი წარმოადგენს ზრდადი ეკონომიკის პრობლემას. ისინი ზრდადია ფასების შედეგად,რამდენადაც საუკეთესო ხარისხის რესურსები მილევადია და ჩანაცვლება ხდება ცუდით, რაც ზრდის ხარჯებს, მათ შორის ეკოლოგიურს.

სოციალური ლიმიტების თემა განვითარებული იყო 1970 წლებში მორალური და ეთიკური მოტივების შემოღების ხარჯზე, მსოფლიო ეკონომიკის სწრაფი ზრდის, მომავალი თაობების პერსპექტივით და ა.შ .

დასასრულს საჭიროა აღინიშნოს რომ ბაზარი უუნაროა ნარჩენების მინიმიზაციაზე სოციალურად მისაღებ დონემდე. ექსტრენალიების შედეგად წარმოქმნილი ეკონომიკური მნიშვნელობა ხასიათდება ტენდენციით გაიზარდოს ეკონომიკისა და მოსახლეობის ზრდასთან დაკავშირებით, ხოლო გარემოს უნარი ნარჩენების ასიმილირებაზე მცირდება, თან მიმდევრულად იზრდება ამ ბუნებრივი რესურსის ღირებულება.

თუ ეკონომიკური საქმიანობა საზღვრებში მდებარეობს, გარემოს შესაძლებლობა აქვს, შთანთქას, დაბინძურებისა და ნარჩენების ასიმილირება მოახდინოს ეკოლოგიური სისტემისათვის ზიანის გარეშე, მაშინ ეკოლოგიურ–ეკონომიკური ზარალი არ წარმოიქმნება. ინტენსიური ეკონომიკური საქმიანობის შემთხვევაში ასიმილაციური საზღვრულობის გადაჭარბებისას ირღვევა ეკოსისტემების წონასწორობა და წარმოიქმნება ნეგატიური ეკოლოგიურ–ეკონომიკური შედეგები.

ამგვარად, ასიმილაციური პოტენციალი, ასიმილაციური ტევადობა ბუნებრივი გარემოს ზღვრული ტევადობაა, ეკოსისტემისათვის ზიანის გარეშე შთანთქმის პროცესში, ნარჩენებისა და გამონაბოლქვის ასიმილაციისა.

თუ ასიმილაციური პოტენციალი არ არის საკმარისი, საბაზრო მექანიზმი ვერ შეძლებს იყოს თავისუფალი დაბინძურების ექსტრენალიებიდან, თუ შემდეგი პირობები არ იქნება გათვალისწინებული.

– ეკონომიკაში ჩართული მასალები და ენერგია რეცირკულირდება სრული მოცულობით, ხოლო ყველა საბოლოო პროდუქტები მთლიანად ნადგურდება მოხმარებით;

– საკუთრებითი უფლება ვრცელდება ყველა ეკოლოგიურ საქონელზე, რაც იძლევა საშუალებას, ისინი გაიცვალოს კონკურენტულ ბაზარზე.

პირველი პირობა არღვევს თერმოდინამიკის კანონებს, ხოლო მეორე შეუძლებელია, ანდა შეუსრულებადია ბევრი ეკოლოგიური საქონლის საზოგადოებრივი ხასიათის ძალით.

ამგვარად, ექსტერნალიების (ექსტერნალები – მოქმედებათა შედეგები, რომლებიც არა არის გათვალისწინებული მათი განმახორციელებლის მიერ და ამიტომ არ მოქმედებს მის გადაწყვეტილებებზე) გამოსწორება, ბუნებათსარგებლობის პროცესების რეგულირება მოითხოვს საბაზრო სისტემაში სახელმწიფოს ჩარევას ადმინისტრაციული, ანდა ეკონომიკური ბერკეტების ზემოქმედებით. ეს აიხსნება როგორც საბაზრო არაეფექტიანობით, ეკოლოგიური–ეკონომიკური სისტემების თვითრეგულირების შეუძლებლობით სტიქიურ საბაზრო მექანიზმების ხარჯზე, ასევე რიგი ქვეყნების თავისებურებებით, რაც განპირობებულია მათი განვითარების გარკვეული ეტაპებით.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. პარმენ ლემონჯავა პ. (2011). ბუნების გამოყენების ეკონომიკა, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბილისი.

2. ჯიბუტი ა. (2008). საბაზრო ეკონომიკური სისტემის ფორმირებისა და განვითარების ეკონომიკური და სოციალური პრობლემები საქართველოში, თბ., 2008

3. А. В. АнисимовВю (1994).. Экологический менеджмент Ростов- на- Дону „Феникс“ 2009.

4. Barry C. Field, Environmental economics, Mc. GRAW-HILL, INC.

5. Environmentally sustainable economic development: building on Brundtland (1991). Paris, UNESCO.

ECONOMIC SYSTEM AND ENVIRONMENT

NAIRA GALAKVARIDZE
Professor of Georgian Technical University, Georgia
nairagalakhvaridze@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.027

ELDAR GUGAVA
Professor of Georgian Technical University, Georgia
eldargugava@hotmail.com

KEYWORDS: NATURAL RESOURCES, ECONOMIC MODEL, RAW MATERIALS. WASTE, FINAL PRODUCT.

SUMMARY

The usage of natural resources is to consume the natural resources to satisfy the needs of the society.

At the same time, the traditional economic model of the revenue and welfare of the goodness suggests the interaction of household, firms and market access.

A. All revenues are spent (not stored);

B. There is no international trade;

C. This model is a locked self-contained system.

The economy can be divided into two subsystems - production and consumption. Each of them directly or indirectly uses environmental resources and creates "waste products" that contain all types of material substance (substance-Latin-origin, which is the basis for the first basis of all things and events) which can be exhibited in the atmosphere, discharged into water bodies or be deployed on the soil or in the ground.

An important component of "waste products" is also energy wastes in the form of heat, noise, magnetic field, radiation, vibration, etc.

A substantial amount of material waste can be returned to production, and the rest is partial. Energy wastes can also be used as partially.

If the economic activity is within the borders, the environment has the ability to absorb, pollute and waste to assimilate the environmental system without damaging it then the ecological-economic damage will not arise. In the case of economic activity the balance of ecosystems is broken and the ecological economic consequences of negative ecological-economic results are created.

Thus, externals (externals, which are not taken into account by their implementers and therefore do not affect its decisions) regulation of natural usage of processes seeks to interfere with the state's interference in the market economy by means of administrative or economic leverage. This can be explained by the market inefficiency, due to the impossibility of self-regulation of ecologic-economic systems at the expense of natural market mechanisms, as well as the peculiarities of a number of countries that are due to certain stages of their development.

სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორია

გიორგი კეპულაძე
დოქტორანტი
აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
kepuladze.giorgi@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.028

საკვანძო სიტყვები: სიღარიბე, ატრიბუციის თეორია, გამოფიტვადი (ამოწურვადი) თვითკონტროლის თეორია, დისტანცირების თეორია

აბსტრაქტი: სიღარიბე – ეს არის ერთ-ერთი ყველაზე მწვავე პრობლემათაგანი, რომლის წინაშე დგას თანამედროვე საზოგადოება. მისი კვლევით დაკავებულნი არიან სხვადასხვა სოციალური მეცნიერების წარმოადგენლები, რომლებიც ავითარებენ საკუთარ წარმოდგენას აღნიშნულ პრობლემასთან დაკავშირებით.

მოცემულ ნაშრომში განხილულია სიღარიბის პრობლემის კვლევა ფსიქოლოგიურ თეორიაში, რადგან სწორედ ფსიქოლოგიური ფაქტორები, როგორიცაა ადამიანის ქცევა, მათი გადაწყვეტილებები და სხვ., წარმოადგენს ადამიანთა სიღარიბეში დარჩენის ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან ასპექტს. ამ გადმოსახედიდან სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორიის ფარგლებში განხილულია სიღარიბის სხვადასხვა თეორიები, კერძოდ:

1) **ატრიბუციის თეორია,** რომელიც იყოფა **შიდა** და **გარე ატრიბუციათ. შიდა (დისპოზიციური) ატრიბუცია** ხსნის ადამიანთა ქცევას ინდივიდის პერსონალური მახასიათებლებითა და შესაძლებლობებით და **გარე ატრიბუცია (სიტუაციურ ატრბუცია),** რომელიც ეფუძნება ადამიანის ქცევის სიტუაციურ ახსნას;

2) **გამოფიტვადი (ამოწურვადი) თვითკონტროლის თეორია,** რაც წარმოადგენს ადამიანის მისწრაფებებსა და შესაძლებლობებს შორის არსებული კონფლიქტებს;

3) **დისტანცირების თეორია,** რომელიც განიხილავს სიღარიბეს, როგორს გამოცალკავებული კლასის ფსიქოლოგიურ პრობლემას.

შესავალი

სიღარიბე იყო და დღემდე რჩება პრობლემად, რომელიც დამახასიათებელია არა მხოლოდ განვითარებადი, არამედ განვითარებული ქვეყნებისათვის. სიღარიბის პრობლემის კვლევა არ უნდა იყოს დაყვანილი მხოლოდ მისი არსებობის ფაქტის უბრალო კონსტატაციასა და აღწერამდე, არამედ უნდა ატარებდეს კომპლექსურ ხასიათს და ითვალისწინებდეს ყველა იმ მიღწევას, რომელსაც ადგილი აქვს როგორც ეკონომიკურ, ასევე სხვა მეცნიერულ მიმართულებებში, როგორიცაა პოლიტიკური მეცნიერებანი, სოციოლოგიური, ფსიქოლოგიური და სხვა, რაც სიღარიბის კვლევას ინტერდისციპლინარულ ხასიათს აძლევს.

მოცემულ ნაშრომი განხორციებულია იმ თეორიული მიდგომების ანალიზი, რომლებიც დაკავშირებულია სიღარიბის პრობლემის კვლევასთან ფსიქოლოგიურ მეცნიერებაში.

1. სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორიის ზოგადი დახასიათება

სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორიის განვითარებაში შეიძლება გამოყოფილი იქნას სულ მცირე სამი პერიოდი: მე-20 საუკუნის 80-ან წლებამდე ფსიქოლოგები ეფუძნებოდნენ სიღარიბის ინდივიდუალურ ახსნას; 1980-2000 წლებში სიღარიბის ინდივიდუალურ გაგებას დაემატა სიღარიბის სიტუაციური (ანუ სოციალურ გარემოზე დაფუძნებული) გაგება, ხოლო 2000 წლიდან ფსიქოლოგებმა გააფართოვეს სიღარიბის კვლევის მეთოდოლოგია და მივიდნენ სიღარიბის მულტიდისციპლინურ გაგებამდე, როდესაც სიღარიბის გამომწვევ ფაქტორებად იქნა აღარებული ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალური ფაქტორები.

მიუხედავად იმისა, რომ სიღარიბის გამომწვევ მიზეზებზე ფსიქოლოგთა შეხედულებებმა გასული პერიოდის მანძილზე მნიშვნელოვანი ევოლუციური ცვლილებები განიცადეს, სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორიები უმეტესწილად არიან ფოკუსირებულნი ინდივიდებზე და მათ შორის არსებულ განსხვავებებზე. სიღარიბის ზოგიერთი ფსიქოლოგიური თეორია, მაგალითად ე.წ. ინტელექტზე დაფუძნებული ფსიქოლოგიური თეორიები (Intelligence-based psychological theories), სიღარიბეს განიხილავენ, როგორც კოგნიტიური დეფიციტის ანუ მეხსიერების, ყურადღების, შემეცნებითი უნარის უკმარისობის, დაბალი ინტელექტის შედეგს [8; 15] სხვა თეორიები გამოდიან იმ ვარაუდიდან, რომ ფსიქოლოგიური დაავადებები, ფსიქოლოგიური დარღვევები და მორალური გადახრები [9; 16] შეიძლება იყოს სიღარიბის გამომწვევი მიზეზები. მაგალითად, გამომდინარე ზ.ფროიდის სწავლებიდან [6; 7], ადამიანის ეგო წარმოადგენს ადამიანის ფსიქიკის ნაწილს, რომელიც აღიქვამს გარე სამყაროს, როგორც შიდა და გარე კონფლიქტების ზეწოლას, სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორიები ხსნიან ღარიბ ადამიანთა დამოკიდებულებას სახელმწიფოზე, როგორც სოციალური დახმარების მიმღებთა ფსიქიკურ გადახრას, რომელიც ტოვებს ღარიბებს სიღარიბეში [10].

სიღარიბის ფსიქოლოგიურ თეორიაში მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს ადამიანის ქცევაზე დაფუძნებულ სიღარიბის ახსნას.

2. ატრიბუციის თეორია

სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორიების მიხედვით სხვადასხვა ფაქტორებს შეუძლია მოახდინონ ზეგავლენა სიღა-

რიბეში მცხოვრებ ადამიანების ქცევაზე. აღნიშნული შეხედულებები ეფუძნება **ატრიბუციის თეორიას** (Attribution Theory), რომელიც აღიარებს ატრიბუციის ორ ტიპს: შიდა ანუ *დისპოზიციურ ატრიბუციას,* რომელიც ხსნის ადამიანთა ქცევას ინდივიდის პერსონალური მახასიათებლებითა და შესაძლებლობებით და *გარე ატრიბუციას* ანუ *სიტუაციურ ატრბუციას,* რომელიც ეფუძნება ადამიანის ქცევის სიტუაციურ ახსნას.

მე-20 საუკუნის მეორე ნახევარში მკვლევარ-ფსიქოლოგები განიხილავდნენ სიღარიბეს **დისპოზიციური ატრიბუციის** თვალსაზრისით და აკავშირებდნენ სიღარიბის წარმომშობ მიზეზებს უმეტესად ცალკეულ ადამიანებთან და მათ პირად თავისებურებებთან [12].

სიღარიბის ერთ-ერთი ფსიქოლოგიური ახსნა გამომდინარეობს მოტივაციის თეორიიდან. სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორიები მნიშვნელოვან წილად აღმოცენდნენ და განვითარდნენ მოტივაციის განსხვავებული იდეებიდან, რომელთა შორის განსაკუთებული ადგილი უჭირავს ჯონ ატკინსონის (John Atkinson, 1946-2017), დავიდ მაკკლელანდის (David McClelland, 1917-1998) და სხვათა შეხედულებებსა და იდეებს.

ჯონ ატკინსონი [2; 3] ვარაუდობდა, რომ ადამიანთა ინდივიდუალური განსხვავებები განაპირობებენ ადამიანთა სწრაფვას წარმატების მიღწევისკენ, რომელსაც მან „წარმატების მიღწევის მოტივი" ("motive for success") უწოდა და წარუმატებლობის არიდებისკენ სწრაფვას ანუ „წარუმატებლობისაგან თავის დაღწევის მოტივი" ("motive to avoid failure").

დ. მაკკლელანდი აღიარებდა მოტივაციური მოთხოვნის სამ სახეს, როგორიცაა მოთხოვნა ძალაუფლებაში (ძალაუფლებისკენ სწრაფვა), მოთხოვნა ცნობადობაში (სწრაფვა პოპულარობისკენ) და წარმატების მოთხოვნა (სწრაფვა წარმატებისკენ). დევიდ მაკკლელანდის შეხედულებით, წარმატებისკენ სწრაფვა წარმოადგენს მოტივატორს წარმატებული ადამიანებისთვის, მაშინ როცა ადამიანებს, რომლებიც სიღარიბეში ცხოვრობენ, ნაკლებად არიან დაინტერესებული ამ მოტივატორით და ამჟღავნებენ ნაკლებ მოთხოვნას წარმატების მიღწევის აუცილებლობაში. მათთვით უფრო დიდ მოტივატორს წარუმატებლობის შიში წარმოადგენს.

ამგვარი მიდგომა სიღარიბეში მყოფ ადამიანთა ცხოვრებისა და მათი ქცევის გასაგებად განეკუთვნება შიგა ან დისპოზიციურ ატრიბუციას, რომელიც აიგივებს ადამიანთა ქცევას მათ პირად მახასიათებლებთან. ამ თვალსაზრისით ღარიბ ადამიანთა ცხოვრება – ეს არის მათი პირადი მახასიათებლების თავისებურებათა და ჩვევების შედეგი: ღარიბ ადამიანებს არ გააჩნიათ სწრაფვა წარმატებისკენ და არ აქვთ მოთხოვნა, რათა ქონდეთ გარკვეული მიღწევები, რის გამო ისინი ვერ აღწევენ თავს სიღარიბეს.

ღარიბ ადამიანთა ქცევის თავისებურებების შემდგომი ახსნა უკავშირდება **სიტუაცურ ატრიბუციას**, რომელიც გულისხმობს, რომ ადამიანები ღებულობენ გადაწყვეტილებებს განსხვავებულ ვითარებაში და ღარიბი ადამიანები ცხოვრობენ არახელსაყრელ პირობებში, რაც გავლენას ახდენს მათ მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებებზე.

სიტუაცურ ატრიბუციის თეორიასთან მჭიდროდ არის დაკავშირებული ამოწურვადი თვითკონტროლის თეორია.

3. ამოწურვადი (გამოფიტვადი) თვითკონტროლის თეორია

სიტუაციური ატრიბუციის თეორიის თავისებურ გაგრძელებას და გაღრმავებას წარმოადგენს, ე.წ. **ამოწურვადი (გამოფიტვადი) თვითკონტროლის თეორია** ("depletable' self-control theory), რომელიც, აგრეთვე, აღიარებს გარემოს ზეგავლენას ადამიანთა ქცევაზე და მათ მიერ გადაწყვეტილებების მიღებაზე.

სოციალური ფსიქოლოგიის წარმომადგენლებმა განავითარეს ამოწურვადი (გამოფიტვადი) თვითკონტროლის თეორია მე-20 საუკუნის 90-ან წლებში. ეს თეორია გამომდინარეობს იმ ვარაუდიდან, რომ ადამიანები განიცდიან განსხვავებულ სურვილთა და წინააღმდეგობრივ მისწრაფებათა ზეგავლენას. ეს სურვილები და მისწრაფებები ხშირად წინააღმდეგობრივ ხასიათს ატარებენ, ერთი მეორეს პირისპირ გამოდიან და ადამიანები იძულებულნი არიან აკონტროლონ საკუთარი სურვილები და გააკეთონ არჩევანი საკუთარ მისწრაფებებს შორის. ფსიქოლოგები განიხილავენ ამგვარ არჩევანს, როგორც შინაგან კონფლიქტს [14], რომელიც უნდა იქნას გადაჭრილი კომპრომისული ან ურთიერთდამთმობი გადაწყვეტილებების მიღების საფუძველზე. სწორი გადაწყვეტილების მიღება მოითხოვს ნებისყოფის გამოყენებას. მაგრამ, როგორც ეს ექსპერიმენტული კვლევის საფუძველზე იყო აღმოჩენილი მეცნიერ-ფსიქოლოგების ჯგუფის (Roy Baumeister, Ellen Bratslavsky, Mark Muraven, and Dianne Tice) [4; 13] მიერ, თვითკონტროლის განხორციელებისას და ნებისყოფის გამოყენებისას ადამიანს რჩება ნაკლები ძალა, რათა მიმართონ თვითკონტროლი სხვა პრობლემების გადასაწყვეტად და შეეწინააღმდეგონ ცდუნებებს.

ეს ფსიქოლოგიური აღმოჩენა იყო გამოყენებული სიღარიბის ფენომენის და ღარიბ ადამიანთა ქცევის გაგებისათვის. ფინანსური სირთულეების არსებობისას, ღარიბი ადამიანები ხარჯავენ დიდ ძალისხმევას ფინანსური პრობლემების გადასაწყვეტად, რაც აიძულებს მათ აკონტროლონ თავიანთი მრავალი სურვილი და მიიღონ კომპრომისული გადაწყვეტილებები. სიღარიბეში მცხოვრები პირები იძულებულნი არიან გამოიჩინონ ნებისყოფა ისეთი ყოველდღიური და ცხოვრებისათვის ჩვეულებრივი საკითხების გადაჭრისათვის, რომლებზეც უფრო შეძლებული ადამიანები საერთოდ არ ფიქრობენ[1].

ღარიბი ადამიანების ძალისხმევა ჩვეულებრივი ფინანსური გადაწყვეტილების მიღებისას იღებს ფსიქოლოგიური ან გონებრივი ხარჯების სახეს ყოველდღიური ფინანსური მოთხოვნებს შორის არჩევანის გაკეთებისათვის. ამგვარი ძალისხმევა არის დამღლელი, გამოფიტვადი ადამიანისათვის, იწვევს თვითკონტროლის შესუსტებასა (ამოწურვას) და შეცდო-

[1] მაგალითად, ღარიბი ადამიანი ფიქრობს უყიდოს თუ არა შვილს ნაყინი (ან სათამაშო, ან სხვა რამ) და რაზე უნდა თქვას უარი, რომ ეს გააკეთოს, მაშინ როცა მდიდარი ადამიანისათვის ასეთი არჩევანი არ დგას საერთოდ.

მების დაშვებას: ადამიანები ხდებიან ნაკლებად უნარიანები აღუდგნენ ცდუნებებს და ამის გამო იღებენ ყოველ მომდევნო გადაწყვეტილებას (განსაკუთრებით, როცა ეს გადაწყვეტილება ეხება მომავალს) იმპულსიურად და დაუდევრად, ხშირად რეალური აუცილებლობის საწინააღმდეგოდ.

თვითკონტროლის თეორია აღიარებულია, როგორც ფსიქოლოგების უდიდესი წვლილი ადამიანთა კეთილდღეობისა [5,გვ.1] და სიღარიბის კვლავწარმოების, უკვდავყოფის გაგებაში.

ამერიკის ფსიქოლოგთა ასოციაციის (APA) მტკიცებით, მე–20 საუკუნის დამდეგს სიღარიბისა და კეთილდღეობის აღქმა ატარებდა სტერეოტიპიურ ხასიათს, როცა სიღარიბის არსებობა მიეწერება ღარიბ ადამიანთა პირად თვისებებს და არა სოციალურ–ეკონომიკურ სტრუქტურებსა და სისტემებს“ [3,გვ. 2].

4. დისტანცირების თეორია

თუ მე–20 საუკუნის დამლევს სიღარიბის ფსიქოლოგიური თეორიების ჩარევა სიღარიბესთან ბრძოლის პრობლემებში მჭიდროდ არის დაკავშირებული ადამიანთა ქცევასა და მის პირად მახასიათებლებთან და არა რაიმე პოლიტიკურ, ეკონომიკურ თუ სოციალურ პროცესებთან, 21–ე საუკუნის დამდეგს მდგომარეობა შეიცვალა და სიღარიბე გახდა უფრო ყოვლისმომცველი პრობლემა, რომელიც ეფუძნება განსხვავებულ ახსნას. ამ პერიოდში ყალიბდება ე.წ. **დისტანცირების თეორია**, რომელიც განიხილავს სიღარიბეს, როგორს გამოცალკავებული კლასის ფსიქოლოგიურ პრობლემას. კლასიზმის ფსიქოლოგიური თეორია (psychological theory of classism) სიღარიბის დაუსრულებელ ციკლს ხსნის სამი ნეგატიური მიზეზით, როგორიცაა სტერეოტიპები, ცრურწმენა და დისტანცირება [11]. კლასიზმის ფსიქოლოგიური თეორიის თანახმად, მაღალი კლასის წარმომადგენლები ემოციურად და ფიზიკურად მიჯნავენ საკუთარ თავს ანუ დისტანცირებას ახდენენ დაბალი კლასის წარმომადგენლებისაგან ანუ ღარიბი ადამიანებისაგან, აგებენ ბარიერებს, რომლებიც აძლიერებენ კლასობრივ უთანასწორობას, ზღუდავენ რესურსებისადმი წვდომას და ხელს უწყობს სიღარიბის გაღრმავებას. კლასიზმის ფსიქოლოგიური თეორია ეფუძნება იდეას, რომ შეძლებულები/მდიდრები შეგნებულად ყოფენ ადამიანებს განსხვავებულ კატეგორიებად, როგორიცაა დაბალი, საშუალო და მაღალი კლასები და მიზანდასახულად ზღუდავენ დაბალი კლასების წარმომადგენლების წვდომას რესურსებისადმი [11]. ამგვარად, მდიდრები გააზრებულად ტოვებენ ღარიბ ადამიანებს სიღარიბეში და უზრუნველყოფენ საკუთარ კონტროლს და ძალაუფლებას ეკონომიკაზე.

დასკვნა

ამრიგად, სიღარიბე არ არის მხოლოდ შემოსავლისა და სხვა მატერიალური რესურსების, განათლებისა და სამოქალაქო უნარების უკმარისობა, არამედ ეს არის ამავდროულად გადაწყვეტილების მიღების გონებრივი (მენტალური) მოდელი და სოციალური ჩართულობის თუ იზოლირების საფუძველი.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. **Atkinson, J. W.,**(1957), Motivational determinants of risk-taking behavior. Psychological Review, 64, 359-372.
2. **Atkinson, J. W.,**(1964), An introduction to motivation. Princeton, NJ: Van Nostrand.
3. **American Psychological Association** (APA), 2000, Resolution on poverty and socioeconomic status.
4. **Baumeister Roy E., Ellen Bratslavsky, Mark Muraven, Dianne M. Tice,** (1998), Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource? Journal of Personality and Social Psychology, 1998, Vol. 74, No. 5, Pp.1252-1265.
5. **Baumeister Roy F., John Tierney,**(2012), Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength, ISBN: 0143122231, 1594203075, 304 pages.
6. **Freud S.,** 1961 (1923), The ego and the id. In J. Strachey (Ed. and Trans.), The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud (Vol. 19, pp. 12-66). London: Hogarth Press.
7. **Freud S.,** 1961 (1933), New introductory lectures on psycho-analysis. In J. Strachey (Ed. and Trans.), The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud (Vol. 22, pp. 7-182). London: Hogarth Press.
8. **Ginsburg H.,**(1978), The myth of the deprived child. In H. Bee (Ed) Social Issues in Developmental Psychology. New York: Harper & Row.
9. **Goldstein A.,**(1973), Structured learning therapy: Toward a psychotherapy for the poor. New York: Academic Press.
10. **Curran L.,**(2002), The psychology of poverty: Professional social work and Aid to Dependent Children in postwar America: 1946-1963. Social Service Review, 365-386.
11. **Lott B.,**(2002), Cognitive and behavioral distancing from the poor. American Psychologist, 57, Pp.100-110.
12. **Moreira, V.,**(2003), Poverty and psychopathology. In S. Carr & T. Sloan (Eds.), Poverty and psychology: From global perspective to local practice (pp. 69-86). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
13. **Muraven Mark, Roy F. Baumeister,** (2000), Self-Regulation and Depletion of Limited Resources: Does Self-Control Resemble a Muscle?, Psychological Bulletin, Vol. 126, No. 2,Pp. 247-259.
14. **Ord Toby,** (2014), Global poverty and the demands of morality, In J Perry (ed.) God, The Good, and Utilitarianism: Perspectives on Peter Singer, (Cambridge: CUP), Pp.177–191.
15. **Pearl A.,**(1970), The poverty of psychology: An indictment. In V. Allen (Ed.), Psychological factors in poverty. Chicago: Markham Publishing Company.
16. **Rainwater L.,** (1970), Neutralizing the disinherited: Some psychological aspects of understanding the poor. In V. Allen (Ed), Psychological Factors in Poverty. Chicago: Markham Publishing Company.

PSYCHOLOGICAL THEORY OF POVERTY

GIORGI KEPULADZE
PhD student,
Akaki Tsereteli State University, Georgia
kepuladze.giorgi@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.028

KEYWORDS: POVERTY, ATTRIBUTION THEORY, “DEPLETABLE” SELF-CONTROL THEORY, DISTANCING THEORY

SUMMARY

Poverty is one of the major problems that is faced by the modern society. The representatives of different fields of social science investigate poverty and develop their own perceptions regarding to the problem.

Given paper investigates poverty in psychological theory because psychological factors like human behavior, decision-making and etc. could be considered as one of the most important aspects to staying poor.

The development of psychological theories of poverty runs at least three periods: before 1980th psychologists were based on the individual specific of poverty explanations; in period from 1980 until 2000 the role of the individuals in poverty explanations were added by situational (social environmental) understanding of poverty existence, while after 2000 the psychologists extended the methodological boundaries of investigations and came to the multi-disciplinary understanding of poverty when acknowledged the impact of economic, political and social factors as roots of poverty.

Despite the evolution of psychologists’ perspectives on the causes and roots of poverty, psychological theories of poverty are focused more on the individuals and their differences. Some of those theories, in particular Intelligence-based psychological theories, consider poverty as result of cognitive deficiencies. Other theories assume psychological sickness, psychological disturbance and moral deficiencies as a cause of poverty. For example, based on the Freud’s explanations of the ego as a part of the psyche that perceives the reality of the external world through assumption of conflict between inner and outer pressures, the psychological theories explain the poor’s dependence on the state in terms of character disorders of the welfare recipients and account this psychiatric deviation as the factor that keeps the poor in poverty

The article studied various theories of poverty such as:

1) **Attribution Theory** that is divided into **internal** and **external** attributions. Internal (dispositional) attribution explains human behavior by personal characteristic and possibilities of an individual, while an external (situational) attribution is based on the situational explanation of the human’s behavior;

2) **“Depletable” self-control theory** represents the conflicts between the aspirations and abilities of the human being;

3) **Distancing theory** which determines poverty as a psychological problem of separated classes.

ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაცია (NAFTA) და მისი ეკონომიკური შედეგები

რამაზ ფუტკარაძე
ეკონომიკის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
ramaz.putkaradze@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.029

საკვანძო სიტყვები: ეკონომიკური ინტეგრაცია, ნაფტა, თავისუფალი ვაჭრობა, კონომიკური ეფექტები

ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაცია (NAFTA) დაარსდა 1994 წელსდა აერთიანებს აშშ-ს, კანადასა და მექსიკას. შეთანხმების ძალაში შესვლის შემდეგ გააუქმდა უმეტესი სატარიფო და არასატარიფო ბარიერების ამ ქვეყანას შორის. ასოციაციამ მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი წევრ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობის გაღრმავებას და ინვესტიციების ზრდას.

ნაფთა არის მაგალითი თუ რა დადებითი სიკეთის მოტანა შეუძლია თავისუფალ ვაჭრობას წევრი ქვეყნებისათვის. მიუხედავად ნაფტას არსებობის 24 წლისა მან უდიდესი შედეგები მოუტანა წევრ ქვეყნებს, გაიზარდს წევრი ქვეყნების მშპ, მშპ მოსახლების ერთ სულზე, გაიზარდა დასაქმება. ნაფტა არის მაგალითი, რომ თავისუფალ ვაჭრობას აქვს და ექნება მომავალი. სხვადასხვა კვლევებით 1993 წლიდან დასაქმებულთა რაოდენობა 40 მლნ ადამიანით გაიზარდა. უნდა აღინიშნოს რომ, აშშ-ის სასაქონის ექსპორტის მოცულობა კანადაში 1993 წელს 100 მლრდ აშშ დოლარიდან 2016 წელს 267 მლრდ აშშ დოლარამდე გაიზარდა. ხოლო მექსიკაში — 142 მლრდ. დან 498 მლრდ აშშ დოლარამდე; აშშ-ის იმპორტის მოცულობა კანადიდან შეადგენდა 1993 წელს 111 მლრდ აშშ დოლარს, ხოლო 2016 წელს 278 მლრდ აშშ დოლარს, ხოლო მექსიკიდან იმპორტი — 151 მლრდ-დან 572 მლრდ აშშ დოლარამდე. მექსიკაში ყოველი მე-4 სამუშაო ადგილი ექსპორტზეა დამოკიდებული.

NAFTA-ს დიდი მხარდაჭერა აქვს აშშ-ში (ასევე კანადასა და მექსიკაში). 2017 წლის თებერვალში ჩატარებული Gallup-ის გამოკითხვის თანახმად, ამერიკელების 70%-ზე მეტმა განაცხადა, რომ NAFTA კარგი იყო აშშ-სთვის.

ცხრილ N1-ში მოცემულია ინტეგრაციაში მონაწილე სამივე წევრი ქვეყნის ძირითადი ეკონომიკური ინდიკატორები. ნათელია, რომსამივე ქვეყნისთვის ჩანს დადებითი შედეგები ასე მაგალითად, აშშ-ში მოსახლეობა თუ 1994 წელს შადგენდა 263 მლნ კაცს, 2017 წელს გაიზარდა 327 მლნ-მდე,, მექსიკაში — 92 მლნ დან და 129 მლნ-მდე, ხოლო კანადაში 29 მლნ დან 37-მლნ კაცამდე. ნომინალური მშპ-ის მოცულობა აშშ-ში 1994 წელს 7,3 ტრლნ აშშ დოლარიდან 2017 წელს 19,4 ტრლნ აშშ დოლარამდე გაიზარდა, მექსიკაში იგივე მაჩვენებელი — 508 მლრდ აშშ დოლარიდან 1148 მლრდ აშშ დოლარამდე, ხოლო კანადაში — 548 მლრდ აშშ დოლარიდან 1627 მლრდ აშშ დოლარამდე გაიზარდა.

აშშ-კანადის საგარეო სავაჭრო თანამშრომლობა. კანადა აშშ-ის მე-2 უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყანაა, 2016 წელს მხარეებს შორის საქონლით სავაჭრო ბრუნვამ 544,9 მლრდ აშშ დოლარის შეადგინა. მათ შორის აშშ ექსპორტი კანადაში 266,8 ხოლო საქონლის იმპორტი კანადიდან 278,1 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა. აშშ-ს ვაჭრობის დეფიციტმა კანადასთან 2016 წელს 11,2 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა. მხარეებს შორის მომსახურებით სავაჭრო

ცხრილი 01 [1, გვ.5.]

მექსიკის, კანადისა და აშშ–ის ძირითადი ეკონომიკური ინდიკატორები 1994 და 2017 წლები

	Mexico		Canada		United States	
	1994	2017	1994	2017	1994	2017
Population (millions)	92	129	29	37	263	327
Nominal GDP (US$ billions)	508	1,148	548	1,627	7,309	19,371
Nominal GDP, PPP Basis (US$ billions)	790	2,372	654	1,671	7,309	19,371
Per Capita GDP (US$)	5,499	8,890	19,914	44,415	27,777	59,332
Per Capita GDP in $PPP	8,555	18,370	22,531	45,630	27,777	59,330
Exports of goods and services (% of GDP)	14%	37%	33%	31%	10%	12%
Imports of goods and services (% of GDP)	18%	39%	32%	34%	11%	15%

ბრუნვამ 2016 წელს 85,4 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა, აქედან აშშ მომსახურების ექსპორტმა კანადაში 56,4 მლრდ აშშ დოლარი, ხოლო იმპორტი 29 მლრდ აშშ დოლარი იყო. აშშ-ს დადებითმა სავაჭრო ბალანსმა კანადასთანნ 27,4 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა.

ბოლო წლებია კანადა ამერიკის შეერთებული შტატების უმსხვილესი საექსპორტო ბაზარია. 2017 წელს აშშ-ის საექსპორტო საქონელი კანადაში 282,5 მლრდ აშშ დოლარი იყო და აშშ-ს ექსპორტი კანადაში 1993 წელთან შედარებით 181%-ით გაიზარდა. აშშ-ს ექსპორტი კანადაში 2017 წელს აშშ-ის საერთო ექსპორტის 18.3%-ს შეადგენს. მხოლოდ აშშ-ის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტმა კანადაში 2017 წელს 24 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა. კანადაში აშშ-ს მომსახურების ექსპორტის ექსპორტის მოცულობამ 2017 წელს 58.7 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 1993 წელთან შედარებით 245%-ით გაზრდილია.

კანადა იყო 2017 წელს აშშ-ის მე-3 უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი იმპორტის კუთხით, ჩინეთისა და მექსიკის შემდეგ. 2017 წელს აშშ-ის საქონლის იმპორტმა კანადიდან 300 მლრდ აშშ შეადგენდა, რაც წინა წელთან შედარებით 8.0% (22.2 მლრდ აშშ დოლარი), ხოლო 1993 წელთან შედარებით 170%-ით გაზრდილია. აშშ-ის იმპორტში კანადის ხვედრითმა წონამ 12.8% შეადგენა.

კანადიდან აშშ-ში მომხასურების იმპორტმა 2017 წელს 32,8 მლრდ აშშ დოლარი იყო, რაც 2016 წელთან შედარებით მეტია 9.5%-ით (2.8 მლრდ აშშ დოლარი) ხოლო 1993 წლის მონაცემებთა დაახლოებით 260%-ით.

აშშ-ის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობამ კანადაში 2016 წელს 366,9 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა, ხოლო აშშ-ში კანადურმა პუი-ების მოცულობამ 371,5 მლრდ აშშ დოლარი.

აშშ-მექსიკის საგარეო სავაჭრო თანამშრომლობა. აშშ-ის ოფიციალური მონაცემებით, საქონლით ვაჭრობაში თუ მას 2017 წელს კანადისთან 17,5 მლრდ აშშ დოლარის დეფიციტი დაფიქსირდა, მექსიკასთან 71,1 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა. მექსიკა აშშ-ის მე-2 უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორია, მხარეებს შორის სავაჭრო ბრუნვამ 2017 წელს 557 მლრდ აშშ დოლარი შადგინა, აქედან აშშ-ის საქონლის ექსპორტი 243, ხოლო კმექსიკიდან საქონლის იმპორტმა 314 მლრდ აშშ დოლარი შადგინა. მხარეებს შორის მომსახურებით ვაჭრობის მოცულობამ 2017 წელს 59,5 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა (2016 წელი — 53,4), აქედან აშშ მომსახურების ექსპორტი 33,3 მლრდ აშშ დოლარი, ხოლო მექსიკიდან მომსახურების იმპორტი 26,3 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა

მექსიკა აშშ-ის მეორე საექსპორტო ქვეყანაა. 2017 წელს აშშ-ის საქონლის ექსპორტმა მექსიკაში 243 მლრდ დოლარი შეადგინა, რაც წინა წელთან შდარებით 5,8%-ით მეტია (13,3 მილიარდი), ხოლო 1993 წელთან შდარებით 484%-ით გაზრდილია. მექსიკაზე მოდის აშშ-ს მთლიანი ექსპორტის 15,7%. აშშ-ის მომსახურების ექსპორტმა მექსიკაში 2017

ცხრილი 02 [3, გვ. 39.]

აშშ–ის საქონლით საგარეო ვაჭრობა NAFTA-ს ქვეყნებთან (მლრდ აშშ დოლარი)

	კანადა			მექსიკა			NAFTA		
წელი	ექსპორტი	იმპორტი	სავაჭრო სალდო	ექსპორტი	იმპორტი	სავაჭრო სალდო	ექსპორტი	იმპორტი	სავაჭრო სალდო
1993	100.4	111.2	-10.8	41.6	39.9	1.7		151.1	-9.1
1994	114.4	128.4	-14.0	50.8	49.5	1.3	165.3	177.9	-12.6
1995	127.2	144.4	-17.1	46.3	62.1	-15.8	173.5	206.5	-33.0
1996	134.2	155.9	-21.7	56.8	74.3	-17.5	191.0	230.2	-39.2
1997	151.8	167.2	-15.5	71.4	85.9	-14.5	223.2	253.2	-30.0
1998	156.6	173.3	-16.7	78.8	94.6	-15.9	235.4	267.9	-32.5
1999	166.6	198.7	-32.1	86.9	109.7	-22.8	253.5	308.4	-54.9
2000	178.9	230.8	-51.9	111.3	135.9	-24.6	290.3	366.8	-76.5
2001	163.4	216.3	-52.8	101.3	131.3	-30.0	264.7	347.6	-82.9
2002	160.9	209.1	-48.2	97.5	134.6	-37.1	258.4	343.7	-85.3
2003	169.9	221.6	-51.7	97.4	138.1	-40.6	267.3	359.7	-92.3
2004	189.9	256.4	-66.5	110.7	155.9	-45.2	300.6	412.3	-111.7
2005	211.9	290.4	-78.5	120.2	170.1	-49.9	332.1	460.5	-128.3
2006	230.7	302.4	-71.8	133.7	198.3	-64.5	364.4	500.7	-136.3
2007	248.9	317.1	-68.2	135.9	210.7	-74.8	384.8	527.8	-143.0
2008	261.1	339.5	-78.3	151.2	215.9	-64.7	412.4	555.4	-143.1
2009	204.7	226.2	-21.6	128.9	176.7	-47.8	333.6	402.9	-69.4
2010	249.3	277.6	-28.4	163.7	230.0	-66.3	412.9	507.6	-94.7
2011	281.3	315.3	-34.0	198.3	262.9	-64.6	479.6	578.2	-98.6
2012	292.7	324.3	-31.6	215.9	277.6	-61.7	508.5	601.9	-93.3
2013	300.8	332.5	-31.7	226.0	280.6	-54.6	526.7	613.1	-86.4
2014	312.8	349.3	-36.5	240.3	295.7	-55.4	553.1	645.0	-91.9
2015	280.6	296.2	-15.5	235.7	296.4	-60.7	516.4	592.6	-76.2
2016	266.8	278.1	-11.2	231.0	294.2	-63.2	497.8	572.2	-74.4

წელს 33,3 მლრდაშს დოლარი შეადგინა, რაც, 2016 წელთან შედარებით 3,8%–ით მეტია (1,2 მლრდ აშს დოლარი), ხოლო 1993 წელთან შედარებით მეტია 220%–ით.

ასევე მექსიკა აშშ–ის საქონლის იმპორტის კუთხით მეორე ქვეყანაა. 2017 წელს აშშ–ში საქონლის იმპორტმა მექსიკიდან 314.0 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 2016 წელთან შდარებით 6.8%–ით მეტია (20.0 მლრდ აშშ დოლარი, ხოლო 1993 წელთან შედარებით 687%–ით მეტია. მექსიკაზე მოდია აშშ–ის საქონლის იმპორტის 13.4%.

მექსიკიდან აშშ–ში მომსახურების იმპორტმა 2017 წელს 26.3 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 2016 წელთან შედარებით 6.9%–ით მეტია ($ 1.7 მილიარდი), ხოლო 1993 წელთან შედარებით დაახლოებით 254%–ით. მხარეებს შორის ასევე მასშტაბური და მზარდია საინვესტიციო თანამშრომლობა. აშშ–ის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობამ მექსიკაში 2015 წელს 92,3 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 1993 წელთან შედარებით გაზრდილია 610%–ით. მექსიკურმა პუი–ების მოცულობამ აშშ–ში 2015 წელს 16,6 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 1993 წელთან შედარებით გაზრდილია 1330%–ით.

NAFTA–ს სადავო საკითხები. ცნობილია, რომ NAFTA აშშ–ს, მექსიკასა და კანადას შორის თავისუფალ ვაჭრობას ითვალისწინებს, რომელსაც ტრამპი მუდმივად აკრიტიკებდა განსაკუთრებით არჩევნების წინ. აშშ–ს პრეზიდენტის განცხადებით, NAFTA ამერიკულ ბიზნესსა და სამუშაო ძალას ზიანს აყენებს. უნდა აღინიშნოს, რომ აშშ–ში პრეზიდენტის არჩევნების შემდეგ აშშ მოსალოდნელთან შედარებით, ნაკლებად პროტექციონისტურ პოლიტიკას ატარებს. მაგრამ, ინაუგურაციაზე წარმოთქმული სიტყვის დროს აშშ პრეზიდენტმა ტრამპმა აღნიშნა, რომ წინა პლანზე მხო–

ცხრილი 03 [4, გვ. 37.]

აშშ პუი—ები კანადასა და მექსიკაში
1993-2015 წლებში (მლნ აშშ დოლარი)

წელი	კანადური პუი—ები აშშ—ში	აშშ პუი—ები კანადაში	მექსიკური პუი—ები აშშ—ში	აშშ—ის პუი მექსიკაში
1994	41,219	74,221	2,069	16,968
1995	45,618	83,498	1,850	16,873
1996	54,836	89,592	1,641	19,351
1997	65,175	96,626	3,100	24,050
1998	72,696	98,200	2,055	26,657
1999	90,559	119,590	1,999	37,151
2000	114,309	132,472	7,462	39,352
2001	92,420	152,601	6,645	52,544
2002	92,529	166,473	7,829	56,303
2003	95,707	187,953	9,022	56,851
2004	125,276	214,931	7,592	63,384
2005	165,667	231,836	3,595	73,687
2006	165,281	205,134	5,310	82,965
2007	201,924	250,642	8,478	91,046
2008	168,746	246,483	8,420	87,443
2009	188,943	274,807	11,111	84,047
2010	192,463	295,206	10,970	85,751
2011	205,225	330,041	12,500	85,599
2012	214,314	366,709	12,751	104,388
2013	222,989	370,259	15,869	86,433
2014	257,142	358,452	16,567	89,650
2015	268,972	352,928	16,597	92,812

ლოდ აშშ-ს სავაჭრო-ეკონომიკური ინტერესები უნდა იყოს დაყენებული და პროტექცნიონიზმს ეკონომიკური სარგებლის მოტანა შეუძლია.

მექსიკის მთავრობის წარმომადგენლები მოხარულები არიან, რომ პრეზიდენტ ტრამპთან NAFTA-სთან (ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება) დაკავშირებით ხელახალი მოლაპარაკებების გამართვა შესაძლებელია. თუმცა მათ ამერიკელ კოლეგას მესიჯსაც უგზავნიან: არ დააწესოთ საბაჟო ტარიფი, რომ სავაჭრო ტარიფები ორივე მხარეს უარყოფით ეკონომიკურ შედეგებს მოუტანს.

სამუშაო ადგილების გარკვეული რაოდენობა ამერიკელი მოსახლეობისთვის ნამდვილად დაკარგულია, თუმცა ამის ასე მარტივად თქმა არ შეიძლება: აშშ-ის სხვადასხვა კვლევების მიხედვით, ნაფტას შემდეგ, სამივე ქვეყანაში (მ. შ. აშშ-ში) 40 მლნ მეტი სამუშაო ადგილი შეიქმნა და დღეს NAFTA-ზე პირდაპირ არის დამოკიდებული.

თავის მხრივ NAFTA-თი სარგებელს ამერიკული ტნკ-ები, განსაკუთრებით კი ავტომწარმოებლები იღებენ, რომლებიც მექსიკაში იაფ მუშახელს მარტივად პოულობენ. მექსიკაში საქონლის წარმოება უფრო იაფი ჯდება. შესაბამისად, ამერიკელი მოსახლეობა მექსიკიდან იმპორტირებულ საკვებს, ტანსაცმელსა, ავტომობილებს და სხვა საქონელს უფრო ხელმისაწვდომ ფასებში ყიდულობს, თავის მხრივ ნაფტას ხელშეკრულების გადახედვა მათ საქონელსა და მომსახურებას გაუძვირებს.

აშშ, კანადასა და მექსიკის ვაჭრობის მინისტრებმა განაცხადეს, რომ სამივე ქვეყნის მთავრობა მზადაა დაჩქარებული იქნას სავაჭრო მოლაპარაკებების პროცესი და მოხდეს შეთანხმება განახლება საკუთარი მოქალაქეების სასარგებლოდ. მოლაპარაკებები დაიწყო 2017 წლის 16 აგვისტოს, მაგრამ ბოლომდე გაურკვეველია NAFTA-ის განახლებისა და მოდერნიზაციის პერსპექტივა. თავის მხრივ პრეზიდენტი ტრამპი განაგრძობს NAFTA-ის კრიტიკას და იმის ხაზგასმას რომ აშს აქვს მაღალი სავაჭრო დეფიციტი მექსიკასთან. 2018 წლის თებერვალში მან განაცხადა რომ თუ შეერთებული შტატები ვერ შეთანხმდება მხარეებთან ის შეწყვეტს NAFTA-ს ხელშეკრულეებას.

აშშ-ს პრეზიდენტმა, დონალდ ტრამპმა შესაძლოა ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება (NAFTA) აღარ გაახანგრძლივოს. წინასაარჩევნო კამპანიის მსვლელობისას მან NAFTA-ს „ისტორიაში ყველაზე ცუდი ხელშეკრულება" უწოდა და თეთრ სახლში შესვლის შემდეგ კანადისა და მექსიკის უმაღლეს წარმომადგენლებთან ერთად მოლაპარაკების მაგიდას მიუჯდა. თუმცა მას შემდეგ მოლაპარაკების რამდენიმე უშედეგო რაუნდი გაიმართა.

ტრამპის განცხადებით, NAFTA აშშ-სთვის მომგებიანი ხელშეკრულებაარ არის. მისი აზრით, განსაკუთრებულ სარგებელს მექსიკა იღებს, რომელიც აშშ-ს სამუშაო ადგილებს ართმევს.

ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას (NAFTA) ხელი 23 წლის წინ მოეწერა და მან აშშ, კანადა და მექსიკა გააერთიანა. აშშ-სსავაჭრო პალატის ინფორმაციით, ათეულობით მილიონი სამუშაო ადგილი მექსიკასთან და კანადასთან ვაჭრობაზე პირდაპირ არის დამოკიდებული. სამუშაო ადგილების ზრდას კი ხელი სწორედ NAFTA-ზე ხელმოწერამ შეუწყო.

ერთ-ერთი მთავარი საკითხი, რომელზეც სამი მხარე შეთანხმებას ვერ ახერხებს, შემდეგია – საავტომობილო მრეწველობა და ვაჭრობა. მექსიკასთან სავაჭრო დეფიციტის ერთ-ერთი მთავარი განმსაზღვრელი ფაქტორი ავტომობილებია. ასე მაგალითად, 2016 წელს აშშ-ის ექსპორტში მანქანებისა და მისი ნაწილების წილმა მექსიკაში შეადგინა 27,2 მლრდ აშშ დოლარი, ხოლო იმპორტმა მექსიკიდან 96 მლრდ აშშ დოლარი, 1993 წელთან შედარებით აშშ-ის მანქანებისა და მისი ნაწილების ექსპორტი მექსიკაში გაზრდილია 262%-ით ხოლო პირიქით 765%-ით.

საქართველოს აქვს სავაჭრო-ეკონომიკური (და არა მარტო) ურთიერთობები ნაფტას წევრ ქვეყნებთან, განსაკუთრებით კი მის სტრატეგიულ პარტნიორ აშშ-თან [11], [14].

ეკონომიკური კვლევების უმრავლესობა მიუთითებს იმაზე, რომ NAFTA მომგებიანია ჩრდილოეთ ამერიკის ეკონომიკისა და წევრი ქვეყნების მოქალაქეებისათვის, მაგრამ ზიანი მიაყენა რიგ დარგებს [5] [6] [8]. ასევე მიიჩნევენ, რომ NAFTA-დან გამოსვლა და ვაჭრობის ბარიერების აღდგენა უარყოფითად იმოქმედებს აშშ-ის ეკონომიკასა და ხარჯზე [9] [10]. თუმცა, მექსიკა ბევრად უფრო მეტად დაზარალდა, შემცირდება სამუშაო ადგილები და მოხდება ეკონომიკური ზრდის შემცირება როგორც მოკლევადიან, ისე გრძელვადიან პერსპექტივაში.

ამრიგად ეკონომიკური ინტეგრაციის შედეგები ასე გამოიყურება: გაიზარდა აშშ-ის ექსპორტის მოცულობა აშშ-ში; გაიზარდა აშშ-ში კანადური საქონლის იმპორტმა; გაიზარდა აშშ-ის მომსახურების ექსპორტმა კანადაში; გაიზარდა კანადური მომსახურების იმპორტმა აშშ-ში; გაიზარდა აშშ-ის პუი-ების მოცულობამ კანადაში; გაიზარდა კანადური პუი-ების მოცულობამ აშშ-ში; გაიზარდა აშშ-ის ექსპორტის მოცულობა მექსიკაში; გაიზარდა აშშ-ში მექსიკური საქონლის იმპორტმა; გაიზარდა აშშ-ის მომსახურების ექსპორტმა მექსიკაში; გაიზარდა მექსიკური მომსახურების იმპორტმა აშშ-ში; გაიზარდა აშშ-ის პუი-ების მოცულობამ მექსიკაში; გაიზარდა მექსიკური პუი-ების მოცულობამ აშშ-ში; გაიზარდა კანადისა და მექსიკის სავაჭრო-ეკონომიკური თანამშრომლობის მასშტაბები; გაიზარდა აშშ-ის კომპანიების ფილიალებია რაოდენობა კანადაში და პირიქით და სხვ.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. World development indicators, (2017). World bank.
2. World Trade Organization, (2016). ,,World Trade Statistical Review”.
3. M. Angeles Villarreal. Ian F. Fergusson. (2018). NAFTA Renegotiation and Modernization. Congressional Research Service.
4. M. Angeles Villarreal. Ian F. Fergusson. (2018).The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Congressional Research Service.
5. «NAFTA›s Economic Impact». (2017). Council on Foreign Relations. Retrieved.
6. Jump up Rodrik, Dani. (2017). Populism and the Economics of Globalization.
7. Jump up to: Which American producers would suffer from ending NAFTA?». (2017). The Economist. Retrieved.
8. M. Angeles (2010). Villarreal NAFTA and the Mexican Economy, Federation of American Scientists Congressional Research Service.
9. James McBride, Mohammed Aly Sergie NAFTA’s Economic Impact. https://www.cfr.org/backgrounder/naftas-economic-impact
10. Rothbard, Murray. (2016). The NAFTA Myth Mises Institute. Mises Institute.
11. ფუტკარაძე რ. (2017). საქართველო–ევროკავშირის სავაჭრო–ეკონომიკური ურთიერთობები: პრობლემები და პერს–პექტივები, თბილისი, «უნივერსალი».
12. Putkaradze R. (2015). Historical Aspects of Trade and Economic Relations between Georgia and the European Union. Zeszyty Naukowe UNIWERSYTETU PRZYRODNICZO-HUMANISTYCZNEGO w SIEDLCACH Seria: Administracja i Zarządzanie. Scientific Journal, Nr 107, 2015. Zeszyty Naukowe UNIWERSYTETU PRZYRODNICZO-HUMANISTYCZNEGO w SIEDLCACH Seria: Administracja i Zarządzanie, Poland.
13. http://www.naftanow.org
14. http://geostat.ge

THE NORTH AMERICAN FREE TRADE ASSOCIATION (NAFTA) AND ITS ECONOMIC EFFECTS

RAMAZ PUTKARADZE
Doctor of Economics, Associate Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
ramaz.putkaradze@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.029

KEYWORDS: ECONOMIC INTEGRATION, NAFTA, FREE TRADE, ECONOMIC EFFECTS

SUMMARY

The North American Free Trade Association (NAFTA) was founded in 1994 and includes the US, Canada and Mexico. Most of the tariff and non-tariff barriers were abolished after the agreement went into force. The Association has significantly contributed to deepening trade between member states and the growth of investments.

NAFTA is an example of how the member states can benefit from free trade. Although NAFTA was established just 24 years ago, the benefits brought by it to the member countries are quite significant; in particular, gross domestic product (GDP) of the member countries increased, the GDP per capita increased, employment rate grew. NAFTA provides an example that free trade has and will have a future. According to various studies, since 1993 the number of the employed has grown by 40 million people. It should be noted that the U.S. export to Canada grew from 100 million USD in 1993 to 267 million USD in 2016 and to Mexico from 142 million USD to 498 million USD. The U.S. import from Canada amounted to 111 million USD in 1993 and 278 million USD in 2016; while import from Mexico grew from 151 million USD to 572 million USD. Every fourth job in Mexico depends on the export sector.

The majority of economic analysis shows that NAFTA is beneficial for the economy of North America and the residents of the member countries; however, it damaged a number of sectors. In addition, it is argued that withdrawal from NAFTA and restoring trade barriers will negatively affect U.S. economy and expenses. However, Mexico will be much more affected as jobs will be reduced and economic growth will slow down both in short and long term perspectives.

NAFTA has great support in the U.S. (as well as in Canada and Mexico). The survey by Gallup conducted in February 2017 showed that over 70% of Americans consider that NAFTA was good for America.

Georgia has trade and economic (and not only) relations with NAFTA member countries, especially with its strategic partner US.

განათლება, ტექნოლოგიები, ინფორმაცია, კომუნიკაცია და ტურიზმი გლობალიზაციის პირობებში

EDUCATION, TECHNOLOGIES, INFORMATION, COMMUNICATION AND TOURISM IN TERMS OF GLOBALIZATION

DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD TRADE BETWEEN POLAND AND GEORGIA IN TERMS OF DCFTA EU-GEORGIA

MAŁGORZATA BUŁKWOSKA
Institute of Agriculture and Food
Economics – National Research Institute, Poland
Malgorzata.Bulkowska@ierigz.waw.pl

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.030

KEYWORDS: FTA, FOREIGN TRADE, AGRI-FOOD PRODUCTS, POLAND, GEORGIA, EUROPEAN UNION

1. INTRODUCTION

Our eastern neighbours play a significant role in shaping the European Union's foreign policy. Its main objective is to establish new and strengthen existing relations between the EU and the eastern neighbours by tightening political cooperation and economic integration. The dimension of the EU's external policy is defined by the Eastern Partnership Programme (EaP), launched in 2009. It covers six countries, namely Ukraine, Belarus, Moldova, Georgia, Azerbaijan and Armenia. It aims at making these countries closer to the EU and ultimately signing association agreements and establishing free trade areas between the EU and the partner country[1]. In the past, the new binding legal framework for cooperation has been concluded only with Ukraine, Moldova and Georgia[2]. Belarus, Armenia and Azerbaijan, due to their complex internal situation, have not established closer relations within the EaP.

On 27 June 2014, the EU signed the association agreements with Georgia and Moldova. They fully entered into force on 1 July 2016, but the most important and the most extensive part of those agreements, namely the agreements on the deep and comprehensive free trade area (DCFTA), has, in most cases, already been applied temporarily since September 2014. The association agreements are to gradually integrate these countries into the EU market. This process is to be possible thanks to, inter alia, lifting most customs duties and trade barriers and adapting to the Union standards. In turn, the EU-Ukraine DCFTA entered into force on 1 January 2016.

The objective of this paper is to assess the impact of the DCFTA concluded between the European Union and Georgia on agri-food trade in Poland, including the competitiveness of Polish food producers in this market. This has been preceded by a description of agri-food trade of Poland with Georgia, analysis of barriers to mutual trade and overview of the most important provisions of the DCFTA agreements on the liberalisation of trade in agri-food products.

The source of data on foreign trade flows in agri-food products was the UN Comtrade database. As the European Union, the paper means 28 Member States. On the other hand, agri-food products include products from HS sections 01-24.

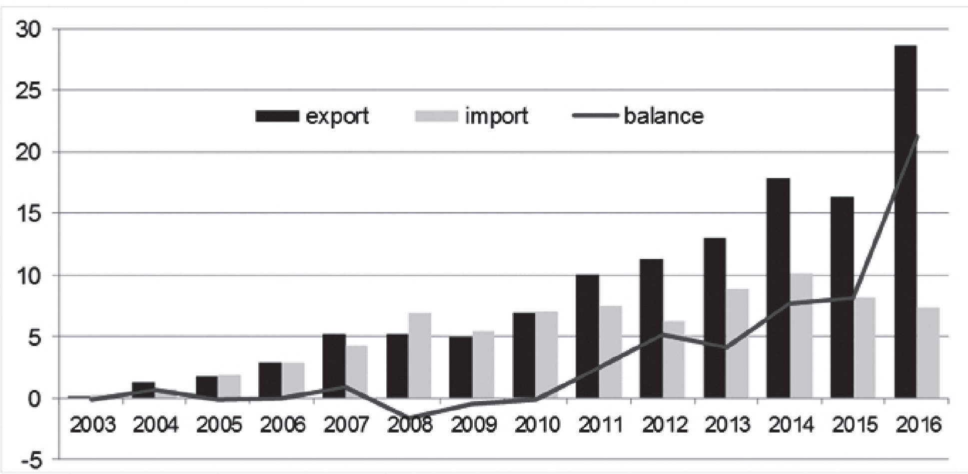
2. AGRI-FOOD TRADE BETWEEN POLAND AND GEORGIA

Polish trade with Georgia is steadily increasing. A particularly dynamic increase in the export of Polish food to the Georgian market took place after 2010. In the years 2010-

[1] https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/neighbourhood/eastern-partnership_en (27.04.2018)

[2] Michalewski T. Association agreements with the EU under the Eastern Partnership – selected issues, [in:] Sadowski M. (ed.) Studies on law, administration and political thought, University of Wrocław, 2015.

Chart 1. Polish agri-food trade with Georgia, in million USD



Source: own calculations based on UN Comtrade.

2016, the value of the Polish export to Georgia increased more than four times, up to USD 28.7 million (Chart 1). Since 2011, Poland has been recording a positive and growing trade balance, which in 2016 reached a record-breaking value of USD 21.3 million. Poland exports to Georgia mainly sugar and confectionery as well as animal fats, while imports wine, nuts and spices (Table 1). In 2016, Poland was the sixth largest – after Russia, Ukraine, Turkey, Brazil and Germany – supplier of food to Georgia. For a comparison, in 2010 Poland was ranked eighteenth. It should be stressed, however, that in 2016 Poland was the second, after Ukraine, largest supplier of sugar to the Georgian market.

In the years 2014-2016, Poland obtained from trade with Georgia the highest positive balance of trade in sugar, meat and offal and animal fats. In turn, the deficit took place in trade in alcoholic beverages (wine), fruit and nuts. It is worth stressing that in the analysed period Georgia had a permanent deficit in trade in those products.

3. BARRIERS TO TRADE BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND GEORGIA

Tariff barriers

The EaP countries, including Georgia, even prior to the conclusion of the DCFTA were covered by the generalized schemes of tariff preferences (GSP), under which the European Union grants unilateral customs preferences to the developing and least developed countries so as to support their development by providing additional income from international trade[3]. The basic principle of the GSP system is to reduce customs rates for sensitive goods to 3.5 pp and to completely lift customs rates for non-sensitive goods. The GSP system covers about half of tariff items of the EU common customs tariff, relating to agri-food products[4]. This means that, before the conclusion of the DCFTA, the EU import from Georgia took place on preferential terms, but they were much lower than those provided for in the free trade agreements.

Scope of liberalisation

Under the EU-Georgia DCFTA Act, all customs duties have been lifted in the import of Georgia from the EU. The EU lifted customs duties on all products except garlic. In the

[3] Regulation of the European Parliament and of the Council (EU) No 978/2012 of 25 October 2012 applying a scheme of generalised tariff preferences; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:02012R0978-20160101&qid=1455871043509&-from=PL

[4] Ł. Ambroziak, Effect of the European Union-Ukraine free trade agreement on the Polish agri-food import from Ukraine, Studies and Works of the Faculty of Economics and Management University of Szczecin, 2017, p. 11.

Table 1. Trade in agri-food products between Poland and Georgia (on an annual average basis in the years 2014-2016)

HS section		export		import		balance
		value in thousand USD	share in %	value in thousand USD	share in %	value in thousand USD
01	Live animals	12	0.1	0	0.0	12
02	Meat and offal	2,558	12.2	0	0.0	2,558
03	Fish and seafood	29	0.1	0	0.0	29
04	Milk products and eggs	1,088	5.2	0	0.0	1,088
05	Other animal products	116	0.6	0	0.0	116
06	Live plants and cut flowers	216	1.0	25	0.3	191
07	Vegetables	37	0.2	294	3.4	-257
08	Fruit and nuts	828	3.9	3,142	36.6	-2,315
09	Coffee, tea, spices	74	0.4	44	0.5	30
10	Cereals	0	0.0	0	0.0	0
11	Milling products, malt, starch	195	0.9	28	0.3	167
12	Oil seeds and oleaginous fruit	16	0.1	54	0.6	-38
13	Plant extracts	68	0.3	3	0.0	66
14	Other plant products	1	0.0	0	0.0	1
15	Animal or vegetable fats and oils	2,138	10.2	0	0.0	2,138
16	Meat and fish preparations	131	0.6	0	0.0	131
17	Sugar and confectionery	5,549	26.5	7	0.1	5,542
18	Cocoa and cocoa products	1,559	7.4	50	0.6	1,509
19	Cereal products and pastries	714	3.4	2	0.0	712
20	Fruit and vegetable products	909	4.3	115	1.3	794
21	Miscellaneous food products	1,474	7.0	13	0.2	1,461
22	Non-alcoholic beverages and alcohols	1,651	7.9	4,806	56.0	-3,155
23	Waste and animal feedstuffs	1,498	7.1	0	0.0	1,498
24	Tobacco and tobacco products	98	0.5	0	0.0	98
Total		20,959	100.0	8,583	100.00	12,376

Source: own calculations based onUN Comtrade.

import of garlic, a duty-free tariff quota of 220 tonnes has been established. In addition to the quota, the import of garlic took place at the MFN rate. Moreover, in the import of certain fruit and vegetables to the EU the entry price[5] has been introduced and another fifteen categories of products have been covered by the anti-circumvention mechanism (Table 2). Under this mechanism, the average annual import volume from Georgia into the Union has been adopted for each category of such products and defined as the threshold value. Where the import reaches 80% of the threshold value, Georgia is required to provide the Union with a justification for the capacity to produce products to be exported to the Union in the quantity exceeding that specified in the agreement. In the absence of such justification, the European Union may suspend the preferential treatment of those products.

Georgia, which has the poorly developed agri-food sector and is a net food importer, has fully opened up its market to agri-food products from the EU. On the other hand, the European Union has maintained the protection of the most sensitive products by introducing a mechanism preventing the groundless use of the preferences granted.

Non-tariff barriers

The free trade agreements concluded by the European Union also govern the issues other than tariff barriers, e.g. sanitary and phytosanitary standards (SPS). The main objective of including the issues governing the application of these standards in the agreements concluded is to minimise the negative impact of the existing SPS measures on trade while ensuring the protection of life and health of humans, animals and plants. The agreements concluded by the EU are very similar in these terms. They relate, in particular, to the issues such as the approximation of the regulatory system, recognition of the status of the parties in terms of animal and plant health, application of the regionalisation principle and establishment of a mechanism to recognise the equivalence of measures maintained by the party.

Under each agreement, the Subcommittee for Sanitary and Phytosanitary Management (SPS Subcommittee) is established, which is a kind of platform for exchanging information and making it possible to develop a common position on the standards, guidelines and recommendations as part of each SPS.

In the EU-Georgia DCFTA, SPS measures refer to the standards for food and feed additives (i.e.: food additives, processing aids, food flavourings, food enzymes as well as feed additives, feed materials, undesirable substances in feed) and for animal welfare (stunning and slaughter of animals, transport of animals, rearing of animals), as well as other measures such as food disinfection chemicals or growth hormones.

An important issue governed by the EU SPS agreements is the conditions and provisions for the temporary approval of companies producing animal or vegetable products. In accordance with the agreement, the partners recognise the competence of the EU institutions to control and monitor the production's compliance with the EU food safety requirements based on appropriate guarantees provided by the party without prior on-the-spot inspections[6].

Rules of origin

Rules of origin (RoO) specify the criteria to be met if a given product is to be considered to originate in a given country

[5] They were: tomatoes, cucumbers, artichokes, courgettes, oranges, clementines, monreals and satsumas, tangerines, tangelos, lemons, grapes, apples, pears, apricots, cherries, sweet cherries, nectarines, peaches, plums, grape juice, grape concentrate, grape must.

[6] Annex VIII to the Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Georgia, of the other part. L261/4 30.08.2014

Table 2. Products covered by the anti-circumvention mechanism in the import from Georgia into the EU

Product category	Threshold value (tonnes)
Beef, pork and sheepmeat	4 400
Poultry meat	550
Milk products	1 650
Eggs in shells	6 600
Eggs and albumins	330
Mushrooms	220
Cereals	200 000
Malt and wheat gluten	330
Starches	550
Sugar	8 000
Bran, meal and other residues	2 200
Sweet corn	1 500
Processed sugar	6 000
Processed cereals	3 300
Cigarettes	500

Source: own study based on DCFTA.

or region and if the exporter is to make use of preferential customs duties. According to the nature of the DCFTA, only products coming from one party may use preferences provided they meet specific additional requirements.

In the analysed agreement, products originating in the given country are those which have been fully obtained in the given country (including plant products harvested there and live animals born and bred there, products derived from live animals bred there) as well as products obtained in the given country and containing materials which have not been fully obtained there, provided that those materials have undergone sufficient treatment or processing in the European Union. The RoO also takes into account the principle of *insufficient treatment or processing* which includes, *inter alia,* operations to ensure the preservation of products in good condition during transport and storage.

Geographical indications

The free trade agreements also govern the intellectual property rights, including the protection of geographical indications (GI). A geographical indication is a wordy indication referring, directly or indirectly, to the name of a place, town, region or country (land) which identifies the goods as originating from there, if the specific quality, reputation or other characteristics are attributable mainly to the geographical origin of these goods. The European Union recognises two types of GI for foodstuffs – Protected Designation of Origin (PDO) and Protected Geographical Indication (PGI)[7] – and similar categories for wines and spirits.

The GI protection is of major importance for the Union producers, both economic and cultural, therefore in the EU's interest is to extend the protection of these names also in international markets. As of 12 March 2018, the number of registered food product names with geographical indications (excluding wines and spirits) in the DOOR database was 1,425. Most protected names came from Italy (295), France (246), and Spain (195). In Poland, 39 products are currently registered (8 PDO, 22 PGI and 9 GTS).

Within the framework of the DCFTA, the EU has secured the selected 805 GIS for food products in the Georgian market, including six GI originating in Poland i.e.: *Bryndza*

[7] The third category are traditional products, which are designated as Traditional Specialities Guaranteed (TSG), the production of which does not have to be linked to a specific geographical area, hence they are not officially classified GI. Currently, Poland has 9 TSG registered, while the entire EU – 56.

Table 12. RCA indices for the agri-food export of Poland to Georgia and for the agri-food export of Georgia to Poland (on average in the years 2014-2016)

HS section		Trade of Poland with Georgia	
		RCA in the Polish export to Georgia	RCA in the Georgian export to Poland
01	Live animals	0.12	0.00
02	Meat and offal	1.10	0.10
03	Fish and seafood	0.06	0.00
04	Milk products and eggs	1.43	0.00
05	Other animal products	0.90	0.00
06	Live plants and cut flowers	1.77	0.00
07	Vegetables	0.08	4.96
08	Fruit and nuts	0.85	19.46
09	Coffee, tea, spices	0.13	0.51
10	Cereals	0.00	0.00
11	Milling products, malt, starch	0.52	1.75
12	Oil seeds and oleaginous fruit	0.10	0.38
13	Plant extracts	6.34	0.00
14	Other plant products	0.68	0.00
15	Animal or vegetable fats and oils	1.18	0.00
16	Meat and fish preparations	0.40	0.00
17	Sugar and confectionery	2.22	0.00
18	Cocoa and cocoa products	2.25	0.00
19	Cereal products and pastries	0.90	0.00
20	Fruit and vegetable products	2.27	1.96
21	Miscellaneous food products	1.77	0.14
22	Non-alcoholic beverages and alcohols	1.13	66.42
23	Waste and animal feedstuffs	2.21	0.00
24	Tobacco and tobacco products	0.06	0.00
Total		1.07	4.82

Source: own study based on UN Comtrade data.

Podhalańska, Oscypek, Wielkopolski Ser Smażony, Miód Wrzosowy z Borów Dolnośląskich, Andruty Kaliskie and *Rogal Świętomarciński.* In addition, the geographical indications of eighteen Georgian wines are to be protected in the European Union. Among the EU-protected GI there are 3 alcoholic products from Poland, i.e. *„Polska wódka, Wódka ziołowa z Niziny Północnopodlaskiej aromatyzowana ekstraktem z trawy żubrowej and Polish Cherry.*

4. IMPACT OF THE EU-GEORGIA DCFTA ON THE COMPETITIVENESS OF POLISH FOOD PRODUCERS

In order to show the comparative advantages in trade between Poland and Georgia, the competitive position in the Polish and Georgian agri-food export has been assessed by means of the Revealed Comparative Advantages index (RCA). The RCA index is interpreted as follows: if the share of a given group of goods in the export of the given country to the specific market is higher than the share of that group of goods in the global export to that market (RCA > 1), then this given country has the comparative advantage in the export to this market. Otherwise, it does not have such advantage[8].

Analysis of the competitive position of Poland and Georgia shows that in the export to Georgia Poland had the comparative advantage in eleven product groups the largest of which concerned plant extracts, fruit and vegetable products, cocoa products and confectionery. In turn, in the Polish market Georgia had the comparative advantage in five product groups, including the largest in the export of non-alcoholic and alcoholic beverages (mainly wine), fruit and nuts. Both Poland in the Georgian market and Georgia in the Polish market had the competitive advantage in the export of fruit and vegetable products.

The trade preferences granted by the EU to Georgia, which is a small food producer and exporter, had little effect on the Polish import. What mostly increased in the analysed period was the import of wines from Georgia. This means that the import from this country is rather complementary to the domestic offer and is not any threat to the domestic production. It seems that there are further possibilities for the development of the Polish export to the Georgian market, which is a net food importer, and its residents have a positive attitude towards Poland.

5. CONCLUSION

The signing of the EU-Georgia DCFTA opens up new opportunities for national producers of agri-food products and provides opportunities to benefit from the liberalisation of trade for both parties. The agreement is expected to act in the long term, and its positive effect depends, first and foremost, on whether the partner country actually adopts and then deploys the EU regulations contained therein.

From the Polish viewpoint, Georgia is not a significant trading partner. However, for many Polish companies, the entry into the Georgian market may be a part of the export diversification strategy aimed at reducing their dependence on sales to the EU Member States. The systematic increase in the Polish export to the Georgian market in recent years may indicate that Polish products are competitive in the Georgian market and the Georgians have a friendly attitude towards products originating in Poland. Poland imports from Georgia mainly wine and nuts, vegetables and fruit, which complement the domestic offer.

[8] More on this cf. Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, Monitoring and assessment of the competitiveness of Polish food producers (4) Competitive position, series Multi-Annual Programme 2011-2014, No 74, IAFE-NRI, Warsaw 2013.

REFERENCES:

Ambroziak Ł., 2017. Effect of the European Union-Ukraine free trade agreement on the Polish agri-food import from Ukraine, Studies and Works of the Faculty of Economics and Management University of Szczecin.

Ambroziak Ł. Szczepaniak I., 2013. Monitoring and assessment of the competitiveness of Polish food producers (4) Competitive position, series Multi-Annual Programme 2011-2014, No 74, IAFE-NRI, Warsaw.

Bulkowska M., 2017. Free trade agreements between the EU and Ukraine, Georgia and Moldova and the competitiveness of Polish food producers, [in] ed. by. I. Szczepaniak, Competitiveness of Polish food producers and its determinants (3) , series Multi-Annual Programme 2015-2019, No 67, IAFE-NRI, Warsaw

Michalewski T., 2015. Association agreements with the EU under the Eastern Partnership – selected issues, [in:] Sadowski M. (ed.) Studies on law, administration and political thought, University of Wrocław.

Regulation (EU) No 978/2012 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 applying a scheme of generalised tariff preferences; http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:02012R0978-20160101&qid=1455871043509&from=PL

Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Georgia, of the other part L 261/4

WITS Comtrade database

https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/neighbourhood/eastern-partnership_en (27.04.2018)

DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD TRADE BETWEEN POLAND AND GEORGIA IN TERMS OF DCFTA EU-GEORGIA

MAŁGORZATA BUŁKWOSKA
Institute of Agriculture and Food
Economics – National Research Institute, Poland
Malgorzata.Bulkowska@ierigz.waw.pl

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.030

KEYWORDS: FTA, FOREIGN TRADE, AGRI-FOOD PRODUCTS, POLAND, GEORGIA, EUROPEAN UNION

SUMMARY

The EU signed the Association Agreements with Georgia on 27 June 2014. Substantial part of this Agreement, including the DCFTA sections are provisionally applied as of 1 September 2014. The agreements with Georgia have been ratified and officially entered into force in July 2016. Under the DCFTA, the EU and Georgia removed all their import duties on agricultural products. However, it seems that more important are non-tariff barriers in mutual trade because EU and Georgia had different approaches to food safety and different regulations. The purpose of this article is to assess the impact of DCFTA UE-Georgia on the development of agri-food trade between Poland and Georgia. From the Polish perspective, Georgia is not a significant trading partner. However, for many Polish companies, the Georgian market may be a part of the export diversification strategy, which aims to reduce their dependence on sales to EU Member States. It seems that there are further opportunities for the development of Polish food export to Georgia. Poland imports from Georgia mainly wine, nuts and fruits, which are complementary to the domestic production. It can be expected that GIs protection may bring benefits to Georgian producers of wine, for which demand in the EU, including Poland, is systematically growing.

PREDICTING OF ENTERPRISE'S FINANCIAL STABILITY BY SIMULATION MODELS

TEA MUNJISHVILI
Doctor of Economics,
Associate Professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
tea.munjishvili@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.031

KEYWORDS: FINSIM-PRO2018, FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS, MODELS OF ALTMAN

We analyzed 20 mathematical models used in the assessment of enterprise's financial stability: models of Altman's five-factor (4 models), Altman Sabato, Richard Taffler, Olson, Dzvizhevskiy, Springate, Fulmer, Diupon (two models), Lisi, Lego, Conan and Golden, Deplane, Chesser, Irkutsk State Economic Academy, Perfiliev and Shermeta. Their advantages and difficulties in practical use in underdevelopment and post-soviet countries (such as Georgia) have been identified. Our goal is to select and develop a model from the mathematical models used in the assessment of enterprise's financial stability under simulation mode that will enable us without statistical data to:

1. Proof the possibility to evaluate the financial position of the enterprise with selected economic indicators, based on modeling; 2. Calculate the probability of reliability / unreliability of each of the indicator and the combination of indicators by considering the possible financial conditions of the enterprise; 3. calculate in the selected mathematical model the share of each indicator and the combination of indicators in the financial position of the enterprise; 4. implement the modeling of impact share of each of the indicator and the combination of indicators to the expected financial condition of the enterprise; 5. Show the financial development strategies of the enterprise based on the modeling; 6. Calculate the risk of a financially unstable enterprise and to develop ways to prevent it; 7. Choose the optimal option for development the enterprise and to use this option to monitor the financial stability of the enterprise, based on modeling; 8. Assess the enterprise's financial stability and to predict the enterprise's bankruptcy, based on the actual data.

Given the nature of economics, apart from the selected indicators in any model, it is important to determine the values of the $\mathbf{b}_i$ coefficients of this model. According to the model authors and some researchers, any mathematical model for assessment the enterprise's financial stability is common for this type of enterprise and country and it can be used in any country. This thesis is not empirical and it is proved by experiments. In this way, scientific researches can not lead to the desired results in countries where there is not available long-term statistical data about the bankruptcy. Such countries are the developing countries of the post-soviet space. That is why there is an idea to develop an approach which will allow us to provide the basis for the economical-mathematical model of the enterprise's financial stability about bankruptcy, when there is no statistical data available.

1.1. Method for Task Solution

We have two ways for realizing this task:

The First, in the economic mathematical model, the logical links between the selected economic indicators should be considered. Assess the financial stability of the enterprise by comparing actual values with normative values of indicators evaluated by expert(s);

The second is to develop an individual economic-mathematical model of financial stability assessment and prediction for a particular enterprise.

With our developed computer simulator FINSIM-PRO2018, the second approach for developing the economic-mathematical model of enterprises' financial stability and prediction is realized. FINSIM1-PRO2018 is written in VB.NET programming language, the data base is organized in SQL Server [1]. The program has multilingual support. It has Georgian, English and other languages support.

Out of the 20 models we have reviewed to develop an economic-mathematical model for the financial stability of the enterprise, 14 models are used in the simulator: models of Altman (4 models), Altman-Sabato, Fulmer, Springate, Dzvizhevskiy, Olson, Conan-Golden, Taffler, Lego, Lisi, Chesser.

The essence of the second approach for developing the economic-mathematical model for enterprise's financial stability and prediction is as follows:

The first: $m_i \in M$ model will be selected from the chosen range of models and the average of input arguments (indicators) in the model will be calculated according to the actual data of the S_j enterprise.

There comes a task when arguments (indicators) of model f_i = Const in the $Z = f_i \varnothing k_t$ equation, k_t values of the input coefficients (variables) are to be found in the model. To find the values of the coefficients in which Z shows the stability of the enterprise's financial stability or to calculate the different values of Z for the different values of the variable (coefficients) in their Δ changing dynamics. Thus, multiple options of Z are calculated that are different from the values of input coefficients. The evaluation of the results by the rules adopted in the chosen model of any option is automatically carried out;

The second: optimal option will be selected from the range of options. Optimization criteria is a minimum of bankruptcy prediction error. The economic-mathematical model for assessment of financial stability S_j enterprise is different from the reference $m_i \in M$ model by values of the coefficients;

The third: Next step is to modify the model by the actual data of the S_j enterprise. Here comes a task different from the first task. While in the Z = f_i Ø k_t equation f_i = Const coefficients of the model, the f_i input arguments (variables) in the model are to be found. To find values for t_i, ί = 1, n year for which Z shows the stability of the enterprise's financial stability or to calculate the different values of Z, for the different values of the variable (coefficients) in their Δ changing dynamics.

For any m_i ∈ M models, multiple options of the plan are calculated for t_i, ί = 1, n year. Then the optimal option will be chosen from the vast majority of the plans. The optimization criteria is the minimum of bankruptcy prediction error. This model is used as a guide for enterprise's financial stability and bankruptcy prediction.

Both tasks are the tasks of optimization. Out of the 14 models we discussed, for two models (Fulmer, Olsen) it is a non-linear optimization task and for the rest 12 models - linear optimization.

Based on the reference model, the process of development of economic-mathematical model for S_j enterprise's financial stability with the simulation method FINSIM-PRO2018 is as follows /fig.1/:

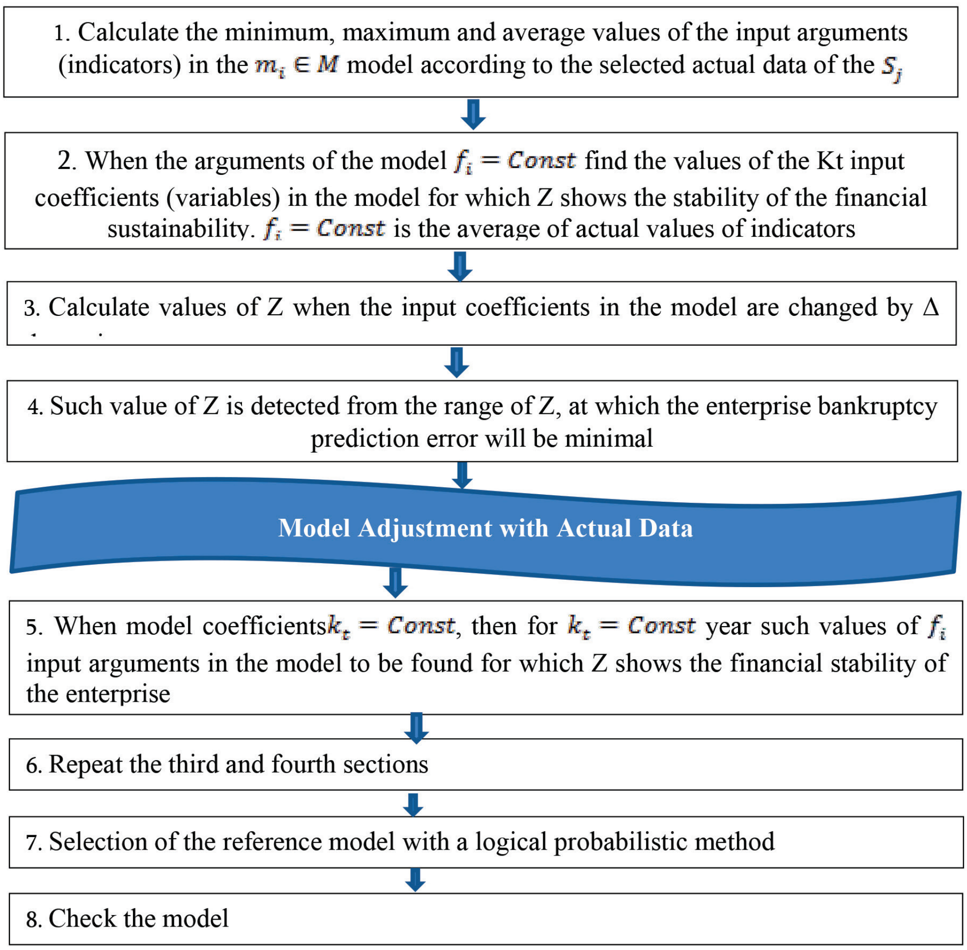
Any student or specialist can start working with FINSIM-PRO2018. In the first time student starts working with the system, he/she enters his/her personal number, name and surname. Before or after the start of identification, the student can get acquainted with the technology to start working with the system by the video clip.

The next stage of identification is to select an enterprise. In the database there is stored the actual data of enterprises operating stable and even one bankrupted enterprise sorted with the fields. At the same time, in the list of enterprises there is added one entry called "Virtual Enterprise". Using the example of a virtual enterprise, the student must select such values of economic indicators (arguments) that result the enterprise being financially stable or bankrupt.

After selecting the enterprise, the list of models existing in the system will be dropped-down. By clicking on one of the title, the model description, purpose, scope of use, clear look of the model with description of economic indicators used in model, rules for evaluating financial stability of the enterprise calculation result, an integral measure of the enterprise financial stability assessment by Z.

After the model selection, the main window will be opened in which simulation is carried out. Here it can also be called the video to get acquainted with modeling process. Thus, the enterprise is selected, average of the indicators (arguments) in the model is displayed with default, the model is shown and the coefficients within it.

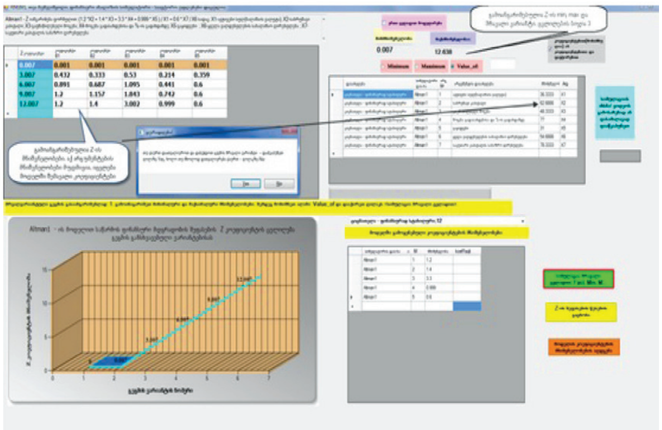
Fig.1. Stages of development of economic-mathematical model for enterprise's financial stability assessment and prediction.



The first Step of Simulation

The values of the arguments in the model are constant and coefficients are variable. The default minimum value of the ratio is 0,001. We calculate a minimum, and maximum values of Z and values of Z in a specified range of values by the indicated set step / Fig. 2 /

Fig.2. Main window of simulation - simulation results are presented in the table, figure



Value of Δ step is determined by us. Number of iteration = $(Z_{max} - Z_{min})/\Delta$. Naturally, the question arises what should be the value of Δ. At this stage we can limit ourselves with general advice - Δ must be the value that the number of iteration and the calculation time is not great. The calculation results are reflected in animated and sound effects, in the form of multi-optional plan [1]

In addition to multiple options of the plan, we can calculate the desired value of Z and see with what values of the arguments can it be achieved

The Second Step of Simulation

At this stage our goal is to test the possibility of using the selected model to assess the financial stability of the enterprise. We choose one of the coefficients obtained in the preceding stage of modeling and performing modeling, while the values of the coefficients are constant and the values of the arguments are changed. The actual, minimum, maximum values of Z are calculated and the multiple options of Z in their values range/Fig. 2/

Similar works are performed for a failed enterprise.

The modeling results are reflected in Excel for further analysis. After closing the form depicted on Fig. 3, student conducts analyzing of results. The purpose of the analysis is to evaluate the modeling results and select a particular model for implementation of the enterprise's financial stability and bankruptcy prediction. Selection criteria for n option of

$M^i_n \in m^i$ i model is the following: Select the option for which the difference of Z values between financially stable and bankrupted enterprises is minimal. As a block-scheme, it can visualized as follows: /Fig. 3/

For selection of the final option of the model, modeling is carried out with other models also. After completion the simulation by a student, Excel will introduce a sum sheet of simulation results. The data analysis is carried out with some algorithms. Student chooses and justifies selection of the reference option of model.

After selecting the reference option the student performs modeling of reference option with one variable. The result of modeling is to determine the weight of arguments in the model. It shows the importance of the argument in the model. This enables the financial analyst to redistribute the resources so that the enterprise's financial stability is maintained.[3]

The final stage of simulation is the integral assessment of the student knowledge. The reference model and virtual enterprise is taken for the base. The input values indicators (arguments) in the model of virtual enterprise are zero. The purpose of the modeling is to select such values taking into account the weight of the indicators in the model on the basis of which the value of the calculated Z will fall into the stability or bankruptcy zone.

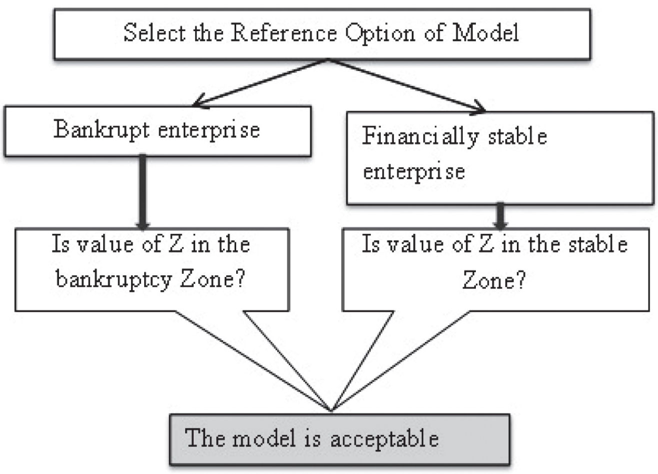
The final stage of simulation is debriefing. Here the examination of simulation results is conducted by the teacher. During the debriefing, the teacher discusses the work done by each student (group). Analysis of the findings made by the students is carried out by the teacher by using of the special program.

In / 6/ the requirements for the debriefing leader are not new. It is fully detailed in the method of management of intellectual processes - in the work/4/ devoted to the psycho- evrestical programming method. Student's opinions and proposals expressed during the group discussions will be taken into consideration by the lecturer.

Conclusions and recommendations:

1. In the current economic-mathematical models for enterprise's financial stability and bankruptcy prediction there are considered the specifics of the economy, industry and enterprises of developed countries. One of the bases of modeling is the statistics of enterprise bankruptcy;

Fig.3. Block scheme to select a reference option



2. There is no bankruptcy statistics in the post-soviet and developing countries. Therefore, it is necessary to find a method that will allow us to select a model from economical-mathematical models without processing statistical data of the enterprises' bankruptcy, considering only the features of the economy, industry and enterprise of this country and to develop the obvious face of this model with its modification.

3. Simulation method is used as a method of realization of the task.

With the program package FINSIM-PRO2018 developed by us in simulation mode is implemented:

- Selection of the value of input coefficients in the model without changing the content of arguments;
- Changing the content of one or more arguments in the base model selected from the range of models and choosing the values of the coefficients from the minimum value (from 0.001) to the value of the coefficients in the base model (to the maximum value). Within the bounds of the minimum and maximum values, the integral value of the model, of coefficient Z, with the change of Δ step;
- Calculation of weight fo $\mathbf{j} = \overrightarrow{1,2 \ldots k}$

$\forall a_j \; a_j \in m_i \, ; i = \overrightarrow{1,2, \ldots . n},$

$m_i \in M$

- Calculation of Z and making predictions based on the actual value of the selected enterprise or the actual value of ti year. Examination of the prediction made with the model based on data of a similar bankrupt enterprise;
- Visualization of any calculation results with tables, diagrams, animated effects, sound, and reports.

1. By FINSIM-PRO2018 it is implemented: at the design stage - development of the economic-mathematical model of the enterprise, and at the functioning stage - assessment of enterprise's financial sustainability e and bankruptcy prediction for any period of time.
2. FINSIM-PRO2018 is an important component for training a financial analyst. In simulation mode the student chooses and justifies selection of the reference an option of the model, performs modeling on the reference option with one variable. The result of modeling is to determine the weight of input arguments in the model. It shows the importance of argument in the model. This allows the financial analyst to redistribute the resources so that the enterprise's financial stability is maintained.

REFERENCES:

1. Tea Munjishvili (2017). "Financial analysis 1" simulator: " FINSIM1" " -"Sakpatenti" National Intellectual Property Center; p. 6225
2. Tea Munjishvili, Zurab Munjishvili (2014). Knowledge demonstration and assessment system "Cyber1", international Journal "Information Technologies & Knowledge" Volume 8, Number 3, pp. 271-279.
3. Tea Munjishvili, Zurab Munjishvili (2015). The semantic analysis method and algorithms of open tests answers on "Cyber-2" patterning the Knowledge revival and evaluation systems. 2015 IEEE Seventh International Conference on Intelligent Computing and Information Systems(ICICIS 2015), Volume 3, 12 - 14 December, Cairo, Egypt pp. 50-55
4. Проблемы управления интеллектуальной деятельностью (1974). Психоэвристическое программированиеб по редакцией академика АН ГССР В. В. Чавчанидзе, Изд-во «Мецниереба», Тбилси;- 367с.
5. https://www.bpsimulator.com/ru/ business/online.html
6. http://rosomed.ru/kniga/metodi_i_principi_ simulationnogo_obucheniya.pdf

PREDICTING OF ENTERPRISE'S FINANCIAL STABILITY BY SIMULATION MODELS

TEA MUNJISHVILI
Doctor of Economics,
Associate Professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
tea.munjishvili@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.031

KEYWORDS: FINSIM-PRO2018, FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS, MODELS OF ALTMAN

SUMMARY

FINSIM-PRO2018 is an important component for training a financial analyst. In simulation mode the student chooses and justifies selection of the reference option of model, performs modeling on the reference option with one variable. The result of modeling is to determine the weight of input arguments in the model. It shows the importance of argument in the model. This allows the financial analyst to redistribute the resources so that the enterprise's financial stability is maintained. The final stage of teaching is - debriefing. Here the examination of simulation results is conducted by a teacher. During the debriefing, the teacher examines the work performed and conclusions made by each student (group). Analysis of the conclusions made by the students is carried out by a special program.

TOURIST RESOURCES AS A REGIONAL TOURISM DEVELOPMENT FACTOR

MAIA AZMAIPARASHVILI
Doctor of Agricultural Sciences
Associate Professor, European University, Georgia
maiaazmaiparashvili@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.032

KEYWORDS: TRAVEL, REGIONAL TOURISM, GEORGIAN MARKET, INTERNATIONAL VISITORS, WINE TOURISM, DEVELOPMENT

Travel and Tourism is one of the largest and fastest growing service industries globally. For rapid growth, it is recognized as the economic phenomenon of the century. In many countries, tourism plays a significant role in the formation of GDP, creating new jobs, providing employment. Tourism has a huge impact on such key economic sectors as transportation, communications, construction, agriculture, as acts a catalyst for socio-economic development.

Tourism in the view of most people is associated with relaxation, new experiences, fun. It is firmly established in the life of a man with his natural desire to learn and discover uncharted territory, monuments of nature, history and culture, customs and traditions of different people.

According to the World Travel and Tourism Council (WTTC), the industry's direct contribution to world GDP in 2016 was 2.3 Trillion USD (3.1% of GDP) and it supported 109 million jobs. However, taking into account the combined direct and indirect impact of travel andtourism, the WTTC assesses the total economic contribution of this sector to be 10.2% of world GDP in 2016. It is responsible for 1 in 11 jobs, 4.4% of total economic investment and 6.6% of world exports (Economic Impact of Travel and Tourism 2017, Annual Update, WTTC).

The work refers to the opportunities of Georgia in turning into one of the leader leading players of the world's tourism market.

Georgia is known in the world, as the crossroad of the ancient civilizations. The country historically distinguishes with geographical and cultural diversity. In this small territory different landscapes are gathered, started from the humid subtropics and finished with the glaciers. Unique natural-climatic conditions, water resources, great Caucasus mountain range, mineral waters, urbanized cities pose Georgia the possibility to establish itself in the world of tourism.

Georgia is one of the most unique tourist countries in the world. We aim to help visitors discover its diversity and richness, leaving them with a lasting desire to return.

Georgia is distinguished by recreational with the diversity of resources, culture and nature monuments, the main purpose of forming motivation for tourism travel Element.

Georgia is the most important resort - travel country, the picturesque nature, landscapes, permanent snow and glaciers of the Caucasus mountain range, Subtropical zone of the Black Sea, rivers, waterfalls, karst caves, resorts and mineral springs, history, culture and natural resources contributes to the unique sites, or recreational resort - recreational development.

Recreational resources and according to the nature several recreational areas are allocated in Georgia. Each of them is different from each other with specializations, facilities design and development potential. Among the interesting:

Mtskheta – one of the best places of Georgia is just 20 km from Tbilisi, at the confluence of the Mtkvari and Aragvi rivers, the town is located on an ancient trade route. Archaeologists have unearthed the evidence of Mtskheta's status as a major trading post. Glass perfume bottles, Greek and Aramaic writings, pottery, metalwork and jewelry have all been unearthed in abundance here, and many examples are on show in the town's museum. Due to its historical significance and several cultural monuments, the "Historical Monuments of Mtskheta" became a UNESCO World Heritage Site in 1994. Svetitskhoveli Cathedral (11th century) and Jvari Monastery (6th century) in Mtskheta are amongst the most significant monuments of Georgian Christian architecture. Svetistkhoveli Cathedral is the second largest church building in the country, after the recently consecrated Holy Trinity Cathedral in Tbilisi, and is listed as an UNESCO World Heritage Site along with other historical monuments of Mtskheta (https://en.unesco.org/).

The Ushguli villages contain buildings that are part of the UNESCO Heritage site of Upper Svaneti. Preserved by its long isolation, the Upper Svaneti region of the Caucasus is an exceptional example of mountain scenery with medieval-type villages and tower-houses. The village of Chazhashi still has more than 200 of these very unusual tower-houses, which were used both as dwellings and as defensive posts against the invaders who plagued the region. Set in the topmost reaches of the Enguri valley beneath the snow-covered massif of Mt Shkhara (5193m), Georgia's highest peak, Ushguli is an unbelievably picturesque spot. With more than 20 ancient Svanetian towers, it has been on the Unesco World Heritage List since 1996. This community of four villages, a 47km, 2½-hour drive southeast from Mestia, reaches up to 2100m above sea level and has a claim to be Europe's highest permanently inhabited settlement (Katamadze, 2013:695-698).

Georgia has all the makings of the next great wine destination: the world's longest-running unbroken wine tradition, hundreds of indigenous grape varieties, stunning landscapes and a band of vintners espousing natural methods.

Focus on Georgian Wines and the Traditional Method of Winemaking Georgia, a land of 520 grape varieties and an 8000 year history of winemaking, proudly maintains its status as the birthplace of wine. Millenia of viticulture in Georgia and entrenched traditions that have grown up around wine and winemaking have made it inseparable from the country's national identity.Some remarkable facts about Georgian wines – including the fact that many are still made in clay pots called qvevri, buried in the ground as they were in Neolithic times – have begun to spark curiosity amongst destination tourists (Janxoteli, 2005: 54-58).

The main function of protected areas is to protect the natural heritage of Georgia. In addition, they have other functions, one of which is to contribute to ecotourism development. Over time, it has becomes clear to Georgian society that protected areas aren't banned territories, but can also be used for tourist purposes.

There are 88 different categories of protected areas in Georgia: 14 Strict Nature Reserves, 11 National Parks, 42 Natural Monuments, 19 Managed Natural Reserves and 2 Protected Landscapes. The total size of all protected areas is 597,556 ha, which comprises 8.57% of the total territory of the country. The number of visitors registered in protected areas in 2016 was 734,874. Compared to the previous year, this was a growth rate 41.8%. Out of the total number of visitors, 42% were foreigners (http://apa.gov.ge/ge/).

The tourism development in the Protected Areas in Georgia is very intensive. It brings recognition of natural attractions of Georgia, but also a pressure to develop new infrastructure, products and services, to offer more information and interpretation about nature, biodiversity, wilderness and also cultural heritage as well as to manage better challenges of increasing visitation such as bad access roads to PAs, problems with water, electricity or IT, or problems with waste management. Thus APA and PAs administrations are all the time balancing their primary activities related to nature conservation, protection and management, and activities that should meet the demand and expected experiences of visitors. This relates also to budget and its allocation.

The number of international arrivals in Georgia reached a record number of 6,350,825 in 2016, which are 449,731 more than the previous year representing annual growth of 7.6%. The greatest number of visitors hailed from Azerbaijan (1,523,075, an increase of 9.3%), followed by Armenia (1,496,246, an increase of 1.9%) and Turkey (1,254,089 – a decreased of 9.9% from last year). 1,037,564 Russian visitors visited Georgia in 2016, which is a full 12% more than in 2015, while visits from Ukraine increased by 21.8%, amounting to 172,631 people.

The year-on-year statistics for visitors from Europe also show positive signs. The total number of travelers from Lithuania, Latvia, Czech Republic, Bulgaria and Germany has all significantly increased. An exceptional increase in arrivals was observed from the following countries: Iran (+485%), India (+ 199%), Saudi Arabia (+ 116%), the Philippines (+89%), Oman (+75%), and China (+46%). The income from international tourism has also increased, amounting to USD 1.7 billion in three quarters of 2016. That represents USD 177 million more than figures from the previous year.

In January – April, 2018 the number of international arrivals in Georgia amounted to 2,060,264, showing an increase of 15.9% compared to the same period of previous year. Out of the total number of visits, 937,370 lasted longer than 24 hours (+27.2%). The majority of foreign travelers were Azerbaijanian (-0.5%), Armenian (+8.7%), Turkish (+23.9%), Russian (+31.2%) and Iranian (+69.3%).

A positive trend in arrivals was also observed among citizens of the European Union countries. A notable increase was registered of Estonian +83.1%, Latvian +55.8%, British +46.6%, Spanish +43.9%, Dutch +38.4% and French +24.4% travelers. Exceptional growth in arrivals was recorded of citizens of the following countries: Kuwait +111.4%, Iran +69.3%, China +58.2%, Saudi Arabia +57.9% and Israel +49.7% (www.gnta.ge).

Georgian market is small with the volume and therefore the domestic market is not enough for the development the tourism with the high temps. And outdoor tourist market is difficult to be assimilated for the tour-products of Georgia. Therefore, domestic market saturation with the local tour-goods and then its mass export is the first line problem of the macro-economic for our country. And tourism, compared with the other branches, distinguishes with the high level in solving this problem, because both the export and the local use of the touristic production is directly oriented on the extension of the domestic market. Therefore, it can be said with conviction that it is necessary determination of the real role of the tourism and of the resorts branch in the world economy (Berishvili, 2012:345).

For the increasing the competitiveness of the tourism in Georgia and in order to take its place in the world market especially great importance is given to the advertising of the country's touristic sights, Georgia's active presentation as the new country and its introduction for the rest of the world. Tourism is the image of our world. Its development is impossible without taking into account the number of factors affecting on it: 1. Tourism will not develop, if the country is not stable politically and economically; 2. Development of the tourism is impossible without the country's overall socio-economic prosperity; 3. Tourism needs the developed infrastructure of the hydropower complex, railway and motorways line with the international standards, vehicles of high standards; 4. For the development international tourism in Georgia it is also needed the regulated banking and insurance system, public order and democratic relationships based on the rule of law inside the country; 5. Developing Georgia's brand and positioning its tourism industry on the international market; 6. Increasing Georgia's competitiveness with similar tourist markets; 7. market share growth; infrastructure development; 8. Improvement of the service sphere; 9. Education quality enhancement; 10. Attracting investors and promoting the local private sector through effective partnership and cooperative development.

State has the leading role in planning the development of the tourism. Exactly it regulates the priorities of the branch development, in order to avoid the sharp economic

fluctuations - crisis or natural development, especially in the regions having the fragile eco-systems. In this sphere it is impossible the growth of the role of the state without elaborating the state program of the complex development of the tourism.

Georgia has the great possibilities in order to develop the touristic business successfully. The great efforts are needed to turn the perspective from possibility into work.

Georgia has the great possibilities to become the recipient country of the tourists. However, the tourists visiting from the civilized countries need the high-class services and infrastructure. From this point of view, it is important to enact such policies of the tourism, which will be based on internationally approbated requirements, on the provision of the touristic service quality and standard. Reaching to the mentioned international standards is simplified in the conditions of the active cooperation with the world's tourism organization.

In XXI century's Georgia tourism must be formated as the economic branch of the sustainable development, because it can bring many positive results for our country. Namely these are the following: 1. Employment (among them in alternative branches and regions); 2. The Fight against the poverty; 3.To get incomes by the state, in the form of taxes and foreign currency; 4.Development of infrastructure; 5. Multiplication effects; 6.Diversification Of the Economy; 7.Development of the local Culture and art; 8.Promotion of the environment protection and 9.Formation of the international peace and understanding. Exactly for this, for its social-economical importance the tourism is considered as the phenomenon of XXI century.

Thus, in the strategic directions of the economical development of Georgia tourism seems as an important priority. Georgia has the great potential opportunities to obtain the status of the tourist recipient country, however, the tourists visiting from the civilized countries need the high-class services and infrastructure. From this point of view, it is important to enact such policies of the tourism, which will be based on the provision of the touristic service quality and standard, it is very actual the active cooperation with the world's tourism organization, within which must be occur the determination of the directions of the international regulation of the tourism, because in the conditions of the international collaboration during the development of the tourism happen getting of the experience and assistance.

REFERENCES:

1.Katamadze D., Katamadze G., (2013).International Tourism ,Batumi Shota Rustaveli State University, P. 695-698.
2. https://en.unesco.org/
3. Janxoteli G. (2005).Megvineoba, Tbilisi, P.54-58.
4. Berishvili X.(2012). International Tourizm Buzineses, T.: Universal, P. 345.
5. Albrecht D. Christoph, ,,Tourismus 2025 Fit fur die Zukunft?" http://issuu.com/stephantiefenthaler/docs/tourismus2025_fitfuerdiezuku
6. Sirse J., Kharstishvili L., (2015). Strategy for tourism development in protected areas in Georgia, P 41-42
7. D. Styles, H. Schönberger, J.L. Galvez Martos, (2013). Tourism Sector.
8.www.gnta.ge
9. www.caucasustravel.com
10. WTTC Travel and Tourism. (2015). World economic impact
11. http://apa.gov.ge/ge/
12. www.geostat.ge
13. http://www.nationalgeographic.de/
14. http://georgianwine.gov.ge/

TOURIST RESOURCES AS A REGIONAL TOURISM DEVELOPMENT FACTOR

MAIA AZMAIPARASHVILI
Doctor of Agricultural Sciences
Associate Professor, European University, Georgia
maiaazmaiparashvili@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.032

KEYWORDS: TRAVEL, REGIONAL TOURISM, GEORGIAN MARKET, INTERNATIONAL VISITORS, WINE TOURISM, DEVELOPMENT

SUMMARY

The work refers to the opportunities of Georgia in turning into the one of the leading players of the world's tourism market. The development of tourism in Georgia is of great importance both to the socio–economic point of view, and promotion in the world of centuries-old indigenous of Georgian nation, its history and cultural heritage. However, tourism can become a major source of replenishment of the Georgian budget and monetary resources.

IDENTIFYING CAUSES OF DELAY IN OIL AND GAS CONSTRUCTION PROJECTS USING FUZZY DELPHI METHOD

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.033

ALIYEH KAZEMI[1*], ALI KATEBI[2], MOHAMMAD-HOSSEIN KAZEMI[2]
[1]Department of Industrial Management, Faculty of Management, University of Tehran, Tehran, Iran
[2]Department of Civil Engineering, Engineering Faculty, Kharazmi University, Tehran, Iran
aliyehkazemi@ut.ac.ir

KEYWORDS: PROJECT MANAGEMENT, CONSTRUCTION PROJECTS, OIL AND GAS INDUSTRY, FUZZY DELPHI METHOD

1- INTRODUCTION

Successful implementation of construction projects is one of the key factors for economic development of every country. Every year, a major part of the countries' capital is allocated to civil and infrastructure projects most of which are implemented with delay. Construction projects are often criticized for overrunning time and budgets.

Experience and the literature revealed that successful construction projects should be completed before project due dates and within budget. Therefore, causes of time delay are of critical importance to the profitability of most construction projects. Many researchershave identified these problems as factors that affect the delay in construction projects and will affect company's performance and overall economy of the country as well. The delay in construction projects by many factors is usually linked to the performance of time, cost, and quality. Meanwhile, identification and evaluating factors causing delay in construction projects have been carried out in the last decade; however, a deeper understanding is still needed to improve that. A construction project is commonly acknowledged as successful when it is completed on time, within budget, in accordance with specifications and to stakeholders' satisfaction (Aziz, 2013)

In this research causes of delay for oil and gas construction projects in Iran are taken into consideration. In this respect, the factors are defined using fuzzy Delphi method.

The article is structured as follows: In Section 2, literature review is presented. Summarized explanations about fuzzy Delphi method are given in Section 3. Findings are dealt with in Section 4. Finally, Section 5 concludes the paper.

2- LITERATURE REVIEW

Over the years, professionals and researchers from different countries have investigated various aspects of delays in construction projects. Some of these studies are listed below:

The most important causes of delays in construction projects with traditional type contracts from the viewpoint of construction, contractors, and consultants were identified byOdeh and Battaineh (2001).

Frimpong et al. (2003) identified causes of delay and cost overruns in construction of groundwater projects in Ghana.

A survey on time performance of different types of construction projects in Saudi Arabia was conducted by Assaf & Al-Hejji(2006)to determine the causes of delay and their importance according to each of the project participants consisted of the owner, consultant and the contractor.

A questionnaire survey was conducted by Sambasivan and Soon (2007) to solicit the causes and effects of delay in Malaysian construction industry from clients, consultants, and contractors viewpoint.

Le-Hoai et al. (2008) employed a questionnaire survey to elicit the causes of delay and cost overruns in Vietnam large construction projects.

Sweis et al. (2008)identified and classified causes of construction delays in residential projects in Jordan.

Salama et al.(2008) investigated the main causes of delays within oil and gas projects in UAE. The research method comprised interviews with experts for the purpose of identifying the most important factors leading to time overruns.

Causes of delay in construction projects in the oil and gas industry in the Persian Gulf cooperation council countries were investigated byRuqaishi and Bashir (2009).

Hamzah et al.(2011)identified cause of construction delay in Malaysia. There were two main types of delay: excusable and non-excusable delays.

Ravand and Salahi(2011) examined the causes of delays in the implementation of oil and gas industrial projects in Iran. These factors were investigated in five groups consisted of weaknesses in basic studies, lack of expert labor, lack of timely funding, contractual ambiguities and other problems.

Factors affecting delays in Indian construction projects were analyzed by Doloi et al.(2012). Using a regression model,the reasons that affect the overall delay of the project significantly were indicated.

Fallahnejad (2013)identified and ranked the causes of delay in gas pipeline projects in Iran. 24 executed gas pipeline projects were studied and extracted delay factors were conferred with experts from several disciplines.

Aziz (2013)determined various factors causing delay in construction projects in Egypt. Ninety-nine factors were short-listed to be made part of the questionnaire survey and were identified and categorized into nine major categories

* Corresponding author. E-mail address: aliyehkazemi@ut.ac.ir

consist of consultant, contractor, design, equipment, external, labor, material, owner and project related factors.

Sunjka and Jacob (2013) determined the most important causes of project delays in Niger Delta region. They designed a questionnaire that could be adapted for the collection of multivariate data from project practitioners in the mentioned region.

Project pathology and leading causes of delay in the projects of zone 3 of Iranian Gas Transmission Company were investigated by Atafar and Eghbali (2014). Some managers and experts were interviewed.

Marzouk and El-Rasas (2014)presented a list of construction delay causes retrieved from literature. The feedback of construction experts was obtained through interviews.

Głuszak & Lešniak (2015)studied construction delays from the client's perspective. Three basic categories of delay in construction works were caused by the contractor, investor and, external.

Rahimi et al. (2015)investigated the reasons of delay in Iran Gas Field. These reasons have been ranked using TOPSIS method which is a multi-criteria method.

Delay causes of road construction projects in Egypt were explored by Aziz and Abdel-Hakam(2016). A questionnaire and personal interviews formed the basis of this paper listing 293 delay causes.

Causes of construction delays in construction projects were studied by Gundaz and AbuHasssn (2016). Data collection was carried out through an online web survey system.

Alzara et al. (2016)identified the major causes of a university (in northern Saudi Arabia) construction project delays. The University's delay factors were then compared to delay factors experienced on Saudi construction projects, identified by performing a literature research.

Al-Hazim et al.(2017) investigated factors causing completion delay and cost overrun in infrastructure projects in Jordan.

Gebrehiwet and Luo (2017)investigated the typical causes of delay at different stages of construction and its effect in the Ethiopian construction projects. The methodologies used in this research were relative important index and correlation coefficient.

3 - FUZZY DELPHI METHOD

The traditional Delphi method has obvious weaknesses including its subjectivity and time-consuming features. To overcome these shortcomings, a number of scholars proposed certain optimized methods, the most representativeof which is the fuzzy Delphi method developed by Murrayet al. (1985), which combines fuzzy theory and the Delphimethod. In the fuzzy Delphi method, the experts' judgments arerepresented by fuzzy numbers. Then, the subjective opinions aretransformed into objective data through a fuzzy operation. This study uses thefuzzy Delphi method to obtain the evaluation indicators of causes of delay for oil and gas construction projects in Iran. The procedure of the fuzzyDelphi method used in this study is as follows:

Step 1: Collect the decision of the group experts. The judgment ofevery expert on every evaluation indicator is obtained using thesemantic variables in the questionnaire. In this study, the evaluationlinguistic term is set, and the triangular fuzzy numbers areshown in Table 1.

Step 2: Calculate the evaluation values of every indicator accordingto the triangular fuzzy number. Suppose that the evaluationvalue of the importance of the kth indicator given by the ith expert is . Then, the fuzzy weight of the kthindicator is defined as:

Step 1: Collect the decision of the group experts. The judgment ofevery expert on every evaluation indicator is obtained using thesemantic variables in the questionnaire. In this study, the evaluationlinguistic term is set, and the triangular fuzzy numbers areshown in Table 1.

Step 2: Calculate the evaluation values of every indicator accordingto the triangular fuzzy number. Suppose that the evaluationvalue of the importance of the *k*th indicator given by the *i*th expert is $w_{ik} = (a_{ik}, b_{ik}, c_{ik}),\ \ i = 1,2,\ldots,m$. Then, the fuzzy weight of the *k*thindicator is defined as:

$$w_k = (\alpha_k, \beta_k, \gamma_k),\ \ k = 1,2,\ldots,n \tag{1}$$

where $\alpha_k = min(a_{ik})$, $\beta_k = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} b_{ik}$, and $\gamma_k = max(c_{ik})$

Step 3: Defuzzification. To obtain the final weight S_k, the fuzzy weight of every evaluation indicator is defuzzied using a simplecenter of gravity method by Equation (2).

$$S_k = \frac{\alpha_k + \beta_k + \gamma_k}{3} \tag{2}$$

Step 4: Set a threshold ρ so as to select the more importantevaluation indicators from the total group. If $S_k > \rho$, the *k*th indicatoris retained; if $S_k < \rho$, the *k*th indicator is abandoned. In practice,

if we want more indicators, r is set at a smaller value, while conversely, ρ is set at a larger one(Zhang, 2017).

Table 1: Evaluation linguistic term set and its corre sponding triangular fuzzy numbers.

Fuzzy linguistic scale	Evaluation linguistic term set	Triangular fuzzy numbers (a,b,c)
$\tilde{9}$	Very important	(7,9,9)
$\tilde{7}$	Important	(5,7,9)
$\tilde{5}$	Moderate	(3,5,7)
$\tilde{3}$	Unimportant	(1,3,5)
$\tilde{1}$	Very unimportant	(1,1,3)

4 - FINDINGS

In order to construct an integrated evaluation index system, this study determines the owner, contractor, consultant, equipment, workforce, materials, design, contract, and contractual relations, laws and regulations, managerialfactors, and environmental factors by referring to related literature and by consulting Iranian experts in the field of oil and gas project management. Then, this study presents the initial evaluation indicators from the eleven aspects mentioned bellow:

1. Owner
- Financial problems and delay in payment
- Unrealistic contract duration
- Delay in reviewing and approving documents
- Slowness in decision making and administrative bureaucracy
- Poor communication and coordination with other parties
- Delay in site delivery
- Technical weakness
- Delay in material delivery
- Interference of owner
- Types of biding and rewards
- Ineffective incentives and penalties
- Change of managers
- Failure to resolve the conflicts at the right time
- Lack of experience
- Inappropriate feasibility study ofthe project

2. Contractor
- Financial problems
- Inadequate experience
- Poor management and site supervision
- Rework to correct undesirable work
- Inappropriate construction methods
- Poor communication and coordination with other parties
- Inappropriate project planning and scheduling
- Problems with subcontractors
- Weak project management
- Lack of technical personnel in the contractor’s organization
- Improper pricing by contractors to win the bid

3. Consultant
- Weak communication and coordination with other parties
- Inadequate experience
- Delay in conducting inspection and testing
- Delay in reviewing and approving design, drawings and ...
- Ambiguities and mistakes in specifications and drawings and documents
- Technical and managerial weakness
- Poor contract management
- Quality assurance / control

- Lack of adequate supervision during the conduct of geotechnical studies

4. Equipment

- Frequent failure of equipment
- Shortage of equipment
- Low efficiency of equipment
- Inappropriate selection of equipment
- Slow mobilization of equipment
- Lack of high-tech mechanical equipment

5. Workforce

- Low productivity
- Low motivation
- Shortage of workforce
- Personal differences of employees
- Nationality

6- Materials

- Shortage of materials
- Delay in delivery of materials
- Low quality
- Changes in price
- Changes in the type and characteristics of materials
- Damage of stored materials
- Problems with providing materials at current official prices
- Difficulties in obtaining construction materials

7. Design

- Mistakes and discrepancies in design documents
- Unclear and inadequate details in drawings
- Un-use of advanced engineering design software
- Changes in design
- Misunderstanding of owner requirements by design engineer

8. Contract and contractual relations

- Mistakes and disputes in the contract documents
- Changes in orders
- Lack of communication between the parties
- Major disputes and negotiations
- Inappropriate organizational structure linking to the project

9. Laws and regulations:

- Changes in laws and regulations
- Weaknesses in the laws and regulations
- Tax laws, tariffs and customs duties

10. Managerial factors

- Absence of a real system for managers' performance measurement
- Failure to appoint managers based on their performance evaluation
- Governmental management systems and therefore no need to provide feedback in case of any deviations in time and cost and quality of projects

11. Environmental factors

- Unexpected geological conditions
- Weather conditions
- Incidental events such as flood, earthquake, and storm
- Sanction
- Inflation
- Economic changes such as changes in exchange rate
- Problem with neighbors
- Change in government policies

Given the background, this study adopts the fuzzy Delphi method to determine the final representative indicators. Taking into account the advantages of the fuzzy Delphi method, this study collects the experts' judgments through a two-round survey. In order to ensure that the results are more reliable, we select Iranian experts who work as an oil and gas construction project manager with at least 10 years of experience in this field. Every expert was asked to assess the importance per indicator according to the triangular fuzzy numbers shown in Table 1. Then, this study uses Equations (1) and (2) to deal with the data and obtain the values in Columns 3 to 6.

Regarding the threshold Shen et al. (2010) pointed out that its value depends on the fuzzy linguistic scale and the user's preference. Generally, the greater the series of the fuzzy linguistic scale the smaller and vice versa. In addition, if users want more indicators, they can set the threshold small, and vice versa. In this study, we adopt the 9 fuzzy scale; we simultaneously consider the representative of the indicators and the higher management efficiency. Thus, this study sets the, with the mean for moderate and important. The final causes of delay are listed in the Table 2.

5 - CONCLUSION

This study quantitatively investigates the selection of causes of delay in oil and gas construction projects using fuzzy Delphi approach. In this regard, first of all the factors were determined by referring to related literature and by consulting Iranian experts in the field of oil and gas project management.Eleven factors were introduced as causes of delay in oil and gas construction project. These were consisted of owner, contractor, consultant, equipment, workforce, materials, design, contract and contractual relations, laws and regulations, managerial factors, and environmental factors. Then using fuzzy Delphi method and by collecting the experts' judgments through a two-round survey the important factors were defined. The results are useful for decision makers in the way of reducing or omitting the delay factors and timely implementation of the projects.

Table 2: The factors causes delay in oil and gas construction projects in Iran.

Dimension	Indicators	Scores			
		Min	Mean	Max	Final
Owner	Financial problems and delay in payment	3	6.6	9	6.2
	Unrealistic contract duration	3	6.6	9	6.2
	Delay in material delivery	3	6.6	9	6.2
	Types of biding and rewards	3	6.6	9	6.2
	Inappropriate feasibility study of the project	3	6.2	9	6.1
Contractor	Inadequate experience	3	6.6	9	6.2
	Poor management and site supervision	5	7.4	9	7.1
	Rework to correct undesirable work	3	6.2	9	6.1
	Inappropriate construction methods	3	5.4	9	5.8
	Inappropriate project planning and scheduling	3	6.2	9	6.1
	Problems with subcontractors	3	5.8	9	5.9
	Weak project management	5	8	9	7
	Improper pricing by contractors to win the bid	3	7.4	9	6.5
Consultant	Inadequate experience	3	6.6	9	6.2
	Delay in conducting inspection and testing	3	6.2	9	6.1
	Ambiguities and mistakes in specifications and drawings and documents	3	5.8	9	5.9
	Technical and managerial weakness	3	6.6	9	6.2
	Poor contract management	3	5.4	9	5.8
Equipment	Low efficiency of equipment	3	6.2	9	6.1
Workforce	Low productivity	5	7.8	9	7.3
	Low motivation	3	7	9	6.3
Materials	Changes in price	3	7	9	6.3
Design	Changes in design	3	6.6	9	6.2
Contract and contractual relations	Inappropriate organizational structure linking to the project	3	75.4	9	5.8

Laws and regulations	Changes in laws and regulations	3	6.6	9	6.2
Managerial factors	Absence of a real system for managers' performance measurement	5	7.8	9	7.3
	Failure to appoint managers based on their performance evaluation	5	7.4	9	7.1
	Governmental management systems and therefore no need to provide feedback in case of any deviations in time and cost and quality of projects	5	8.6	9	7.5
Environmental factors	Sanction	5	7.8	9	7.3
	Inflation	5	8.2	9	7.4
	Economic changes such as changes in exchange rate	5	8.6	9	7.5

REFERENCES:

Al-Hazim, N., Salem, Z. A., & Ahmad, H. (2017). Delay and Cost Overrun in Infrastructure Projects in Jordan. Procedia Engineering, 182, 18–24.

Alzara, M., Kashiwagi, J., Kashiwagi, D., & Al-Tassan, A. (2016). Using PIPS to Minimize Causes of Delay in Saudi Arabian Construction Projects: University Case Study. Procedia Engineering, 145(480), 932–939.

Assaf, S. A., & Al-Hejji, S. (2006). Causes of delay in large construction projects. International Journal of Project Management, 24(4), 349–357.

Atafar A.,&Eghbali M. (2014). Analyzing the Factors Influencing Delay of Projects in Zone 3 of Iranian Gas Transmission Company, Journal of Industrial Management, 5(2), 85-102.

Aziz, R. F. (2013). Ranking of Delay Factor in Construction Projects After Egyption Revolution. Alexandria Engineering Journal, 52(3), 387–406.

Aziz, R. F., & Abdel-Hakam, A. A. (2016). Exploring delay causes of road construction projects in Egypt. Alexandria Engineering Journal, 55(2), 1515–1539.

Doloi, H., Sawhney, A., Iyer, K. C., & Rentala, S. (2012). Analysing factors affecting delays in Indian construction projects. International Journal of Project Management, 30(4), 479–489.

Fallahnejad, M. H. (2013). Delay causes in Iran gas pipeline projects. International Journal of Project Management, 31(1), 136–146.

Frimpong, Y., Oluwoye, J., & Crawford, L. (2003). Causes of delay and cost overruns in construction of groundwater projects in a developing countries; Ghana as a case study. International Journal of Project Management, 21(5), 321–326.

Gebrehiwet, T., & Luo, H. (2017). Analysis of Delay Impact on Construction Project Based on RII and Correlation Coefficient: Empirical Study. Procedia Engineering, 196(June), 366–374.

Głuszak, M., & Lešniak, A. (2015). Construction Delays in Clients Opinion - Multivariate Statistical Analysis. Procedia Engineering, 123, 182–189.

Hamzah, N., Khoiry, M. A., Arshad, I., Tawil, N. M., & Che Ani, A. I. (2011). Cause of construction delay - Theoretical framework. Procedia Engineering, 490–495. 2

Le-Hoai, L., Lee, Y. D., & Lee, J. Y. (2008). Delay and cost overruns in Vietnam large construction projects: A comparison with other selected countries. KSCE Journal of Civil Engineering, 12(6), 367–377.

Marzouk, M. M., & El-Rasas, T. I. (2014). Analyzing delay causes in egyptian construction projects. Journal of Advanced Research, 5(1), 49–55.

Odeh, A. M., & Battaineh, H. T. (2001). Causes of construction delay: Traditional contracts. International Journal of Project Management, 20(1), 67–73.

Rahimi, Z., Keramati, M. A., & Javanmard, H. (2015). Identifying the Causes of Delay in Projects of Phase 15 and Phase 16 of South Pars Gas Field Using TOPSIS Method, 5, 924–934.

Ravand M., Salai A. M. (2011). Investigating the Causes of Delay in Performing Oil and Gas Industrial Projects of the National Iranian South Oil Company, Industrial Management Journal of Islamic Azad University, Sanadaj Branch, 17, 2011, 43-57.

Ruqaishi, M., & Bashir, H. A. (2009). Causes of Delay in Construction Projects in the Oil and Gas Industry in the Gulf Cooperation Council Countries : A Case Study. Journal of Management in Engi- Neering,31(3), 1–8.

Salama, M., Hamid, M., & Keogh, B. (2008). Investigating the Causes of Delay Within Oil and Gas Projects in the UAE. Procs 24th Annual ARCOM Conference, 819–827.

Sambasivan, M., & Soon, Y. W. (2007). Causes and effects of delays in Malaysian construction industry. International Journal of Project Management, 25(5), 517–526.

Shen, Y.C., Chang, S.H., Lin, G.T.R., Yu, H.C., (2010). A hybrid selection model for emerging technology. Technological Forecasting and Social Change, 77 (1), 151-166.

Sweis, G., Sweis, R., Abu Hammad, A., & Shboul, A. (2008). Delays in construction projects: The case of Jordan. International Journal of Project Management, 26(6), 665–674.

Zhang, J. (2017). Evaluating regional low-carbon tourism strategies using the fuzzy Delphi-analytic network process approach. Journal of Cleaner Production, 141, 409–419.

IDENTIFYING CAUSES OF DELAY IN OIL AND GAS CONSTRUCTION PROJECTS USING FUZZY DELPHI METHOD

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.033

ALIYEH KAZEMI[1*], ALI KATEBI[2], MOHAMMAD-HOSSEIN KAZEMI[2]
[1]Department of Industrial Management, Faculty of Management, University of Tehran, Tehran, Iran
[2]Department of Civil Engineering, Engineering Faculty, Kharazmi University, Tehran, Iran
aliyehkazemi@ut.ac.ir

KEYWORDS: PROJECT MANAGEMENT, CONSTRUCTION PROJECTS, OIL AND GAS INDUSTRY, FUZZY DELPHI METHOD

SUMMARY

One of the challenges project managers are dealt with is management of delay in construction projects. Organizations particularly pay special attention to the efficient management of projects and make a lot of efforts to achieve this goal by reducing delay in projects. Analyzing the factors causing delay is essential with the aim of omitting them and timely implementation of these projects. On account of the importance of oil and gas projects, in this research the factors causing delay in oil and gas construction projects are taken in to the consideration. These factors are identified by using fuzzy Delphi method.

* Corresponding author. E-mail address: aliyehkazemi@ut.ac.ir

AUDIT RISK MANAGEMENT AND ITS AFFECT ON THE AUDIT OF THE FINANCIAL STATEMENT

LEVAN SABAURI
Associate Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
sabaurilevan@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.034

KEYWORDS: A COMPREHENSIVE APPROACH, AN AUDIT RISK, RELIABILITY, REPORTING, ASSESSMENT, MANAGEMENT, METHODOLOGY

INTRODUCTION

The audit risk is one of the most complex categories of the audit, which determines the auditor's opinion regarding the reliability of reporting. The assessment of the audit risk is one of the mandatory requirements of the International Standards on Auditing (Nadezhda Kvatashidze, 2016). It is commonly agreed that only in case of the acceptable value of the overall risk can an auditor decide whether the financial statement of the audited entity is reliable.

The scholarly views on the nature of the audit risk and its determinants vary significantly (AHMAD KHATEEB, 2015).

The scholarly research resulted in the formation of the audit risk model implying interaction and mutual influence of the three determinants: the inherent risk, controls risk and risk of invisibility (Levan Sabauri, 2017).The research also led to the development of the qualitative and quantitative risk assessment methods.

As against a wide range of approaches to the audit risk assessment, there is a general scholarly consensus regarding its management. From the very beginning, the auditors recognized uncontrollability of the overall audit risk elements, such as the inherent and controls risks as against the risk of invisibility relatively controllable by the auditor which may be reduced through a number of means (Sabauri, Levan; Kvatashidze, Nadezhda, 2016).

Largely due to the above-mentioned prevalent view, the audit risk management tasks were not defined. No attempt was made at developing the risk management methodology either.

Therefore, the present status of the audit risk assessment and management does not comply with the increasingly stringent requirements regarding the quality of the audit, which adds up to the urgency of this study (Sabauri, Levan; Kvatashidze, Nadezhda, 2018).

The objective of the study is the development of the comprehensive approach to the audit risk management and its testing at the audit firms.

The Object and Methods of the Study

The object of the study is the audit risk as the probability of the auditor's error which may occur in the verification of reliability of the financial statement.

Also, the object of the study is the systematic audit risk management. The research is based on the dialectic method. We also applied the systematic, process approaches, as well as the applicable and special methods.

The practice of the audit and an in-depth analysis of the audit risk model may make the generally accepted approach to the audit risk management somewhat questionable for the reasons below:

Firstly, the probability of significant reduction of the inherent and controls risks in the repeated audit performed by the audit firm regularly engaged by a commercial entity is quite high (Levan Sabauri, 2016).The fact is that if the attitude of the Management of an entity to the audit is adequate, its accounts office and the internal control units will take preventive measures regarding the system and methodological errors and try to comply with the recommendations provided in the audit report.

Secondly, in the stage-by-stage auditing of a reporting period performed as a part of the customer service, the auditor may also influence the inherent and controls risks, which reduce as the audit progresses.

Thirdly, management of the overall audit risk by "the traditional method" of the invisibility risk reduction is impossible without monitoring the "risk explosion" during the audit and the efficient, regularly adjusted risk prevention measures envisaged by the audit program.

Finally, the material inaccuracies of the risk assessment can be eliminated by means of due analysis of the inherent risk management in terms of completeness, adequacy and actual performance of the accounting policy.

Also, we believe that the reduction measures of the invisibility risk, which may be considered as the only one to be possibly influenced by the auditor, call for a larger scope and more complex audit procedures, which understandingly increase the costs and take longer. Both these factors make it harder to achieve the objective of the audit due to the issues below:

- the higher the prime cost of the audit, the smaller its cost efficiency;
- prolongation of the audit period may result in the delayed information supply to the users of financial statements;
- the longer the audit, the costlier the service, which

may result in the refusal of the Management of a company to revise the contract value;

- because of the lack of time and money, the auditor may refuse to provide his opinion and thus make the audit a failure as its objective of diminishing the information risk was not achieved.

Therefore, it seems necessary for the auditor to put forward a hypothesis as to the influence on all the determinants of the audit risk (the invisibility, controls and inherent risks) and its possible management (Michael Gibbins, Steven Salterio, Alan Webb, 2001).

THE RESULTS AND REVIEW

In order to vindicate the hypothesis and its practicability, the author suggests his comprehensive approach to the audit risk management.

The approach is based on the positioning of the rolling audit repeated by the audit risk management procedures and stages, which makes it possible to put together the proposals in terms of feasibility and the information supply. In the development of the audit risk management approach, special attention should be paid to the ways of direct influence on all the risk determinants and their involvement in its management (Levan Sabauri, 2015).

The suggested approach implies that the first-stage audit during which the auditor thoroughly familiarizes himself with the activities of the audited entity should rely on the results of analysis in terms of completeness, adequacy and actual implementation of the entity's accounting policies. The additions and relevant changes to the accounting policy of the audited entity make it possible to reduce the inherent risk even before the audit has been planned. The information on how much the inherent risk has been reduced is applied for adjustment of the initial planning parameters of the audit (stage 2). The repeated rolling audit method and the "risk explosion" monitoring and balancing are applied in the third-stage material audit. The method implies a repeated audit of an entity by the regularly engaged audit firm. It is also employed in the customer service for a stage-by-stage an audit in a reporting period. The repeated rolling audit influences the inherent and controls risks. The risk monitoring results and the balancing measures affect reduction of the invisibility risk. By means of the feedback, the amount of reduction of all the risks is to be taken into account in updating the audit program.

After the third-stage audit, the information concerning the detected material deflections and errors together with the actual value of the audit risk is to be analyzed for the purpose of the assumptions underlying the audit opinion on the reliability of the financial statement verified in the final-stage audit (Taylan Altıntaş, 2010).

The procedures and methodological solutions of the approach demonstrate the potential of the audit risk management by influencing all rather than the invisibility risk solely which makes the comprehensive management of the overall audit risk possible. By employing the comprehensive approach, the audit firms can significantly reduce the audit risk.

In order to check the above approach, we conducted a set of tests implying the auditor's influence on the status and dynamics of the audit risk determinants during a mandatory audit. The approach was applied in auditing the 2015 financial statements of some of the industrial, commercial and service entities. Below, there are the results of employment of the repeated rolling audit method, a part of the aforementioned comprehensive approach.

The assessment results of the internal control system (ICS) in the reporting year may be set out in the auditor's summary working paper showing how much the value of the controls risk changed in the investigated period (Fig. 1).

Fig. 1. The Controls Risk Dynamics in the Employment of the Repeated Rolling Audit Method

The investigated (audited) factor	Assessment of Reliability of the Internal Control System; Points				Decisionon theaffect on the auditor's assumption regarding the materialiry of the omissions and reliability of the financial statement
	1 quarter	2 quarter	3 quarter	4 quarter	
The Management's signatures on all the economic contracts	5	7	8	8	Recommendations Fulfilled
The management style and principles	6	6	6	7	Insignificant affect
Organizational Set-up	Uninvestigate d	2	3	3	Action taken

Distribution of Powers and Responsibilities	4	5	6	6	Action taken
Staffing policy	3	3	4	4	No affect on the reliability
Management accounting	0	3	4	5	Action Taken
Compliance of the economic activities with the legal requirements	5	6	7	8	Action Taken
Availability of the audit commission, auditors, internal auditors	4	4	7	7	Action Taken
Compliance of the accounting policy with the legal requirements	6	8	8	8	Action Taken
Accounting office set-up	3	4	4	4	Action Taken
Availability of the document flow schedule and meeting it	0	4	6	7	Action Taken
Distribution of Powers and Responsibilities among the accounting office staff	2	4	4	4	Action Taken
The way of accounting the economic transactions	2	3	4	4	Omissions eliminated
Preparation of the financial statements	4	6	6	6	Action Taken and omissions eliminated
Accounting automation degree	3	4	5	6	Action taken
Critical areas of accounting	3	4	5	6	Action Taken and omissions eliminated
Staff accountability	2	4	4	4	No affect on the reliability
Omissions in the internal control system disregarded by the Management	3	4	5	6	Action taken
Sale of the material part of the assets	2	3	3	3	No affect on the reliability
Changes to the information systems	2	3	3	3	No affect on the reliability
The unusual, rare transactions in the audited period	3	3	3	3	Undetected
Too many adjustments in the financial statement at the end of the reporting period	3	3	3	3	No affect on the reliability
Punitive measures against those breaching Laws and the internal regulatory documents	2	3	5	6	Action taken
Material gap between the stock-taking results and accounting data	3	5	7	7	Insignificant inadequacy
Consideration of the previous audits	2	4	5	6	Action Taken and omissions eliminated
Assessment of experience and competence of the accounting office staff	3	3	4	4	The Management should pay attention to skill-sharing
Professional development of the accounting office staff	0	1	1	1	The accountants' training needed

Status of the Budget and counterparty settlement	1	1	1	1	No affect on the reliability of the financial statement
The owner and management support to the accounting policy	2	3	4	5	Action Taken and omissions eliminated
Retention of the assets	4	5	6	7	Action Taken and omissions eliminated
Possibility of unauthorized access to the computer system	3	5	6	6	Omissions eliminated
The Management ready to correct errors	Inapplicable	5	6	6	The Management ready to correct errors
Introduction of the performance standards and control over the fulfillment	Inapplicable	3	4	4	No affect on the reliability
Analysis of the reasons behind the gap between the standard and actual indicators	Inapplicable	–	–	1	No affect on the reliability
Snap stock-taking	3	5	6	7	Insignificant influence
Value of the controls risk	52 %	30 %	19 %	12 %	–

As shown in table 1, the cooperation between the auditor and the accounting office staff of the audited entity resulted in the reduction of the controls risk to the acceptable level which makes the auditor's opinion regarding the reliability of the financial statement trustworthy. The summary paper is fairly informative in terms of dynamics of the controls risk. The situation in question makes it clear that employment of the repeated rolling audit techniques makes it possible to avoid most of the omissions detected in the reporting year.

The uneliminated omissions: the minor gap between the stock-taking results and accounting data; insufficient professional development and skill-sharing among the accounting office staff; irregular snap stock-taking (David Hay, W Robert Knechel, Helen Ling, 2008). It should be said though that the omissions have but minor affect on the reliability of the financial statement. However, that does not mean that the auditor's opinion should not be taken into account.

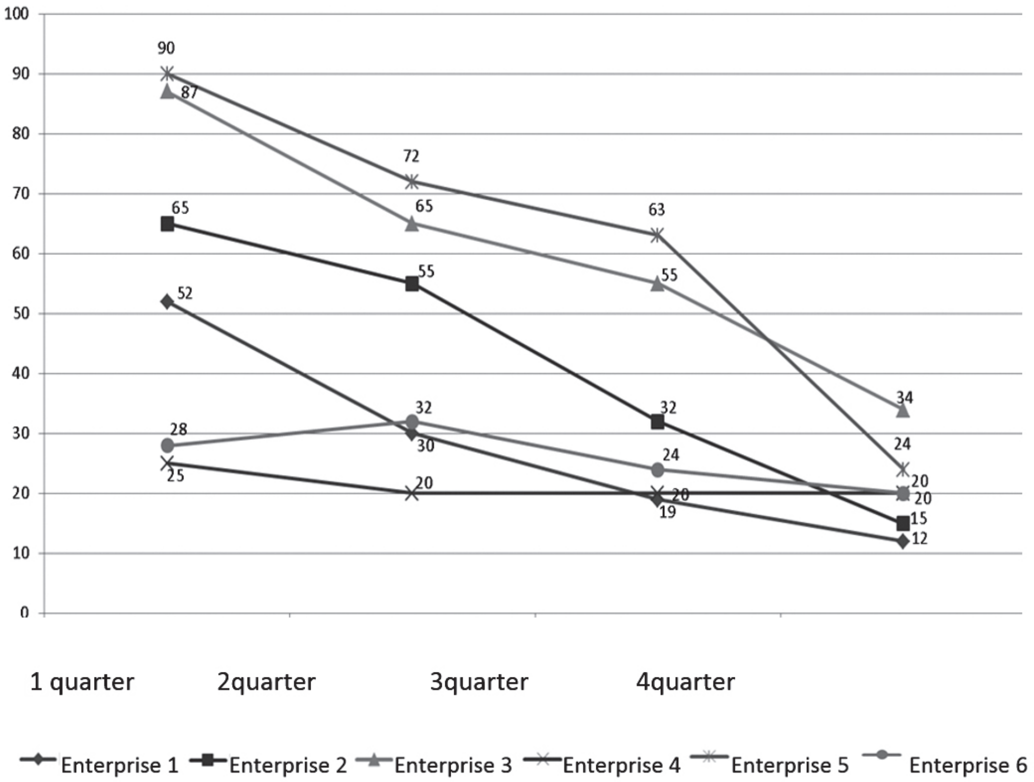
The figure below shows the controls risk dynamics in the audited enterprises, where the comprehensive approach comprising the repeated rolling audit techniques was tested.

Obviously, employment repeated rolling audit techniques made it possible to significantly reduce the controls risk of all the companies where the comprehensive approach was tested. The tests also confirmed 10% cut of the audit costs, which is another evidence of its efficiency in terms of the audit risk management.

CONCLUSIONS

1. The auditor and the enterprise can affect the material inacurаces' risk.
2. The audit risk management tooks: the rolling audit technique, use of the research analysis results, adequacy of the accounting policy and its actual pursuance, the ongoing monitoring and balancing the inherent and controls risk "explosion" by affecting the invisibility risk.
3. The auditor plays a key role in the audit risk management.
4. The auditor-enterprise work may bring down the audit risk to the acceptable level, cut the audit time and upgrade its quality.
5. Application of the suggested comprehensive approach in the audit confirms the hypothesis of the auditor's potential influence on each and every determinant of the audit risk.

Fig 2. The controls risk dynamics where the repeated rolling audit technique is employed.



BIBLIOGRAPHY:

AHMAD KHATEEB. (2015). RISK MANAGEMENT IN LIGHT OF CORPORATE GOVERNANC. Business & Management Conference (pp. 121-138). Madrid: IISES.

David Hay, W Robert Knechel, Helen Ling. (2008). Evidence on the impact of internal control and corporate governance on audit fees. International Journal of Auditing, 9-24.

Levan Sabauri. (2015). INFLUENCE OF ACCOUNTING BALANCE INDICATORS ON INVESTMENT EVALUTION. Applied Finance and Accounting, 57-68.

Levan Sabauri. (2016). International Standards on Auditing. Tbilisi.

Levan Sabauri. (2017). Problems Occurring in the Process of Audit by Taking into Consideration their Theoretic Aspects against the Background of Reforms Conducted in a Country: The Example of Georgia. International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering.11, pp. 1179-1186. Rome: World Academy of Science, Engineering and Technology,.

Michael Gibbins, Steven Salterio, Alan Webb. (2001). Evidence about auditor–client management negotiation concerning client's financial reporting. Journal of Accounting Research, 535-563.

Nadezhda Kvatashidze. (2016). Several Aspects of the Conceptual Framework of Financial Reporting. World Academy of Science, Engineering and Technology, International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering (pp. 1439-1443). Berlin: World Academy of Science, Engineering and Technology, International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering.

Sabauri, Levan; Kvatashidze, Nadezhda. (2016). Types of financial statements, questions of their submission and comparative analysis according to the IFRS. Proceedings of International Academic Conferences. Prague: International Institute of Social and Economic Sciences.

Sabauri, Levan; Kvatashidze, Nadezhda. (2018). Prospects of Application of International Standards in Financial Reporting by Small and Medium-size Businesses in Georgia. International Journal of Business Administration, 1-8.

Taylan Altıntaş. (2010). ATTITUDES TO AUDIT RISK MODEL AND MATERIALITY: EVIDENCE FROM TURKEY. Sosyal Bilimler Dergisi (pp. 130-136). Istanbul: Istanbul University School of Business Accounting.

AUDIT RISK MANAGEMENT AND ITS AFFECT ON THE AUDIT OF THE FINANCIAL STATEMENT

LEVAN SABAURI
Associate Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
sabaurilevan@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.034

KEYWORDS: A COMPREHENSIVE APPROACH, AN AUDIT RISK, RELIABILITY, REPORTING, ASSESSMENT, MANAGEMENT, METHODOLOGY

SUMMARY

The paper describes the problems concerning assessment of the audit risk and its management on the initial planning and further stages of audit. It also deals with a comprehensive approach to the audit risk, which makes it possible to manage it by influencing all its determinants and the way the audit firms apply it for the sake of time-saving in the measurement of the control risk. We also developed the audit risk management logic chart.

STATISTICAL ANALYSIS OF PUBLIC DEBT SUSTAINABILITY OF GEORGIA

MARINA MUCHIASHVILI
PhD, Associated Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
marina.muchiashvili@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.035

KEYWORDS: PUBLIC FINANCE, PUBLIC DEBT SUSTAINABILITY, MACROECONOMIC STABILITY

INTRODUCTION

The effectiveness of a fiscal policy is a major factor in determining macroeconomic performance. The Georgian government has sought to use its taxation, spending and borrowing powers to manipulate the allocation of scare resources to achieve economic stability and growth. Despite this impressive objective, the results of the fiscal policy in our country are far from favorable. Georgia nowadays is facing serious problems in this sphere.

Following the present level of the public debt of Georgia, the work considers the evaluation of the fiscal sustainability of the country and identification and control of the risks influencing the fiscal sustainability as one of the factors determining the macro-economic sustainability of the country.

Fiscal sustainability implies fiscal policies consistent with stability and growth. It means: low inflation, avoidance of pro-cyclical policy, debt sustainability and medium term growth.

Fiscal sustainability is often used more narrowly to mean public debt sustainability. If fiscal policies are inconsistent with the above goals we term them 'unsustainable"

High inflation, high real interest rates, financial crises, low private sector investment, pro-cyclical policies such as high spending when revenues are high, over valuated exchange ratesand current account deficits, can be symptoms of unsustainable fiscal policies.

Public debt is sustainable when the government can continue servicing it without requiring an unrealistically (from a social and political point of view) large correction to its future revenue or primary expenditure path.

In practice, debt sustainability is assessed by checking whether debt is on a declining path while remaining below certain thresholds.

Related concepts are:

Solvency: the current debt stock is fully covered by the present discounted value of all expected future primary balances.

Liquidity: ability to meet existing obligations.

Thresholds in the MAC DSA:

Debt burden indicators for EMs:

Gross government debt < 60,

Gross public sector financing requirements[1] (percent of GDP) < 15

[1] defined as current account balance plus amortization of ST external private and public debt at remaining maturity

Debt profile indicators:

External financing requirements (% of GDP)< 20,

Public debt in foreign currency (share of total),

Annual change in the share of short-term public debt at original maturity<1.5

GOAL OF THE STUDY

For Georgia, which now faces an unsustainable fiscal deficit, macroeconomic stabilization is a top priority.

Critical variables affecting DSA: primary balance, real interest rates, growth, real exchange rate, contingent liabilities.

The paper studies the impact of various factors on fiscal sustainability.

RESULTS OF THE STUDY

At present, the public debt of Georgia exceeds 4,5billion US Dollars. Since 2012 year to present, the public debt to GDP ratio increased (from 30 to 45%) and economic growth rate declines. One of the main reasons for that was radical change of fiscal policy. Some initiatives of the new government were directed against the free market economy principles. This hampered investment decisions. The significant increase of social benefits was the main factor of the budget deficits, which is not the part of the economic growth oriented policy. Also, decrease of the share of public investment expenditures in the state budget total expenditures had a negative impact on the economic growth rate.

In order to ensure the debt sustainability and economic growth in the long run, it is necessary to change the direction of the debt to GDP trend and reduce the level of this indicator gradually. In addition, it is necessary to reduce this indicator to the level which allows keeping the conditions of creditability and liquidity of the country.

Georgia is often the subject to the impacts of external and internal shocks. In the case when the government debt to GDP ratio approaches the admissible upper limits the situation may be estimated as unsustainable.

In general impact of each variable on the debt to GDP dynamics is different. In particular, a high primary balance results in the reduced government debt to GDP ratio, high initial government debt results in the increased debt to GDP ratio, high real interest rate results in the increased government debt to GDP and high economic growth results in the reduced government debt to GDP ratio.

There is a direct relation between the government debt dynamics and efficient real interest rate; the relation between the national debt dynamics and the real growth rate is indirect, and the relation between the government debt dynamics and the depreciation of the exchange rate is direct. Besides, the contribution of the primary balance to the debt dynamics is with a minus sign, while the contributions of "and other flows" (e.g. incomes from privatization) are with a plus sign.

Fiscal sustainability is capability of the government to maintain its current expenses and tax policy in the medium term and the long term periods without creation of danger to the payment capacity of the government, or without denying its separate types of obligations and separate types of expenses (including pensions and other social expenses, health care, education, and others) considered by the budget.

Public debt is sustainable, when government can continue serving it without requiring an unrealistically (from social and political point of view) large adjustment to its future revenues or expenses.

Public debt can be regarded as sustainable when the primary balance needed to at least stabilize debt under both baseline and realistic shock scenarios is economically feasible, such that the level of debt is consistent with an acceptably low rollover risk and with preserving potential growth at a satisfactory level (IMF, 2013). In practice the fiscal sustainability is assessed by checking whether the debt is on a declining path while remaining below certain thresholds. Related concepts are solvency - the current debt stock is fully covered by the present discounted value of all expected future primary balances, and liquidity-ability to meet maturing obligations.

Some Economists call fiscal policy unsustainable if a country's debt is growing faster than its GDP (Congressional budget Office, 2007).

In the economic literature we encounter various definitions of the fiscal sustainability. According to Balassone and Franco (1) the theory has proposed different conditions for sustainability - from a non rising tax rate to an inter-temporal discounted budget constraint.

Blanchard (2) defines the sustainable fiscal policy as a policy that ensures that the ratio of the debt to GDP converges back towards its initial level. The public debt is sustainable if the inter-temporal constrain is, i.e. the present value of the future primary balances fully covers the initial debt level.

The basic factors influencing the debt to GDP ratio are: primary balance, initial debt rate, real interest rate and rate of the economic growth

The sensitive analysis of the debt sustainability is based on the baseline scenario of The Ministry of Finance of Georgia and assumptions of a realistic macroeconomic shock test, where one or more economic indicators worsen. The share of external and domestic public debt in overall debt is assumed to be 80%-20% till 2027, the basic real GDP growth rate 5.5%and the basic exchange rate GEL/USD 2.5. The export maintains its current growth tendency.

We used MOF tax revenue projections. Public debt sustainability is examined based on IMF model MAC DSA (3, 4, 5, 6).

The study showed that according to the baseline scenario all marginal indicators of debt sustainability in 2017 (Public debt/GDP, Public debt/budget revenue, Public debt/ export), were below the thresholds (50%, 300%, 200%). According to this scenario Georgia's fiscal Sustainability is stable in the medium term. The debt burden indicators do not exceed the thresholds. But the calculations show that the degree of impact of different shocks is different. In particular, the government debt to GDP value is most strongly affected by the shocks caused by the exchange rate depreciation and by the reduced growth rates. In a long term, the debt is unsustainable in case of permanent multi shocks.

A shock tests indicate that debt sustainability is vulnerable to permanent long term and to sharp short term shocks.

We must also note that in estimating the debt sustainability, the model given above uses the data only about the public debt and does not consider the information about the debts of corporations or legal entities of public law (LEPLs). However, in reality, LEPLs are quasi-national corporations financed through the state budget. Consequently, the consideration of their debts in the national debt statistics will further increase the load of the national debt and will complicate ensuring the sustainability of the public debt.

When estimating the national debt of Georgia, the peculiarity of its structure should be considered. The share of foreign debt in the national debt is more than 80% significantly exceeding the upper limit fixed by the International Monetary Fund for Market access countries.

The MAC DSA analysis (7)has made it clear that by 2018, such indicators of the public debt sustainability as the public debt to GDP, public debt to the budget Revenues, and public debt to export ratios, according realistic scenario remain below the limits. Nevertheless, shock tests of economic factors indicate that debt sustainability is vulnerable to permanent long term and to sharp short term shocks.

Without a timely adjustment of fiscal policy meaning using the budgetary funds to finance predominantly the fields supporting the economic growth, such as education and science, targeted (rather than general) healthcare programs and infrastructural projects, reducing the administration costs and identifying and controlling fiscal risks, the country may face the need for a significant reduction of the budget expenditures in the medium and long-term periods.

We should take into account, that the public debt statistics only cover the debts of the general government and National bank of Georgia. The total external public debt is 6 billion USD(44% of GDP).But Country's total external debt is 15.5 billion USD (historical maximum level) (more than 100 %

of GDP). The share of public debt in the whole foreign debt of Georgia in 2017 year comprises nearly 40%, the rest is the share of the private sector. Assessing fiscal sustainability we should take into account risks, associated with private debt too.

One of the main problems of fiscal sustainability of Georgia in 2013-2017 years was the distribution of the debt burden during the year. The observed tendency was that total deficit allocated during the last months of the year, which causes monetary pressure on exchange rates, price levels and fiscal sustainability.

Therefore, arising from the challenges existing in the budgetary system of Georgia, for achieving the fiscal stability in medium term and long term periods it is vital to develop and establish the tax and spending policy oriented on economic growth that at the same time will allow a gradual improvement of poor social condition existing in the country by enhancement of the effectiveness of internal and external resources' usage.

CONCLUSION

The study showed that according to the baseline scenario in the medium term and long term Georgia's debt is sustainable. All debt sustainability indicators do not exceed the marginal values. However, in a long term debt sustainability is vulnerable to permanent multi shocks.

The analysis showed that in the public debt structure the external debt dominates which causes the fiscal sustainability to be more vulnerable to an exchange rate shock. A raised economic growth and decreased budget deficit could make the country's fiscal sustainability more stable and stimulate high long term economic growth. It will diminish the negative influence of the public debt on the economic growth rate.

The significant increase in social benefits is the main source of the budget deficit enlargement, which is not the economic growth oriented fiscal policy. The achievement of growth-oriented adjustment requires that a comparable emphasis will be given to the establishment of priorities for government spending. For sustainable economic growth the share of public investment should increase in state budget expenditures and at the same time, decrease the share of social expenditures.

The study shows that without urgent adjustment in the state budget expenditures, disclosure and management of fiscal risks, the government of Georgia may find it necessary to drastically cut the budgetary expenses in the medium and long term.

REFERENCES:

1. Baladsone, F and D.Franco (2000): "Assessing Fiscal Sustainability: A Review of Methods with a View To EMU", 2000.
2. Blanchard, O., J. C. Chouraqui, R.P. Hagemann, and N. Sartor, "The Sustainability of fiscal policy: New Answers to an Old Question", OECD Economic Studies, 1990, No. 15, pp. 7-36.
3. "Assessing Sustainability" .IMF (2002), Washington DC.
4. Information Note on Modifications to the Fund's Debt Sustainability Assessment Framework for Market Access Countries, IMF, Prepared by the Policy Development and Review Department, 2005.
5. "Staff Guidance Note for Public Debt Sustainability Analysis in Market-Access Countries", IMF, 2013.
6. Tanner E., "Fiscal Sustainability: A 21st Centary Guide for the perplexed.IMF W/P13/89, pp 4-20.
7. "Government Debt sustainability analysis For 2018-2027 years", MOF , Georgia Republic, Tbilisi, 2017.

STATISTICAL ANALYSIS PUBLIC DEBT SUSTAINABILITY OF GEORGIA

MARINA MUCHIASHVILI
PhD, Associated Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia
marina.muchiashvili@tsu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.035

KEYWORDS: PUBLIC FINANCE, PUBLIC DEBT SUSTAINABILITY, MACROECONOMIC STABILITY

SUMMARY

Public Debt sustainability is an important factor of macroeconomic sustainability of Georgia. The decrease of economic growth rates in Georgia and increased fiscal deficit and public debt (both, foreign and internal) since 2008 year have made it actual to assess the debt sustainability of the country both, in medium term and long term perspectives. The analysis evidenced that by the 2018 most marginal indicators of debt sustainability are below the thresholds. Nevertheless, a shock tests indicate that debt sustainability is vulnerable to permanent long term and to sharp short term shocks. In order to maintain low risk for debt sustainability, the study shows that the GDP growth rate in Georgia in the medium term should be at least 7% and the budget deficit should be below 3% of GDP for the same time period.

მმართველობის ანგარიშგების შედგენისა და წარდგენის პროცედურული საკითხები

გივი ბაქრაძე
ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი,
პროფესორი, ევროპის უნივერსიტეტი, საქართველო
financial.manager@esu.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.036

ნანული ძიმცეიშვილი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ასოცირებული პროფესორი
სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
ndzimtseishvili@yahoo.com

საკვანძო სიტყვები: მმართველობის ანგარიშგება, ბუღალტრული აღრიცხვა, ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტები

თემის აქტუალურობა. საქართველოს ეკონომიკის განვითარება საჭიროებს საინვესტიციო და ბიზნესგარემოს განვითარების უწყვეტ ხელშეწყობას, რომელიც მოითხოვს საერთაშორისო პრაქტიკის შესაბამისად ნორმატიული და საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფას.

თავისმხრივ, ევროინტეგრაციის პროცესი მოითხოვს ახალი ნორმატიული და საკანონმდებლო აქტების მიღებას, რომლებიც მოახდენენ საწარმოთა საქმიანობის სამართლებრივი საკითხების, ბუღალტრული აღრიცხვისა და აუდიტორული საქმიანობის რეგულირებას.

ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის სფეროს რეგულირებისა და ევროკავშირის დირექტივების მოთხოვნებთან მიახლოების მიზნით 2016 წლის 8 ივნისს საქართველოს პარლამენტმა მიიღო კანონი“ ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ“. აღნიშნული კანონი ადგენს საერთაშორისოდ აღიარებული სტანდარტების შესაბამისად საქართველოში ბუღალტრული აღრიცხვის წარმოების, ფინანსური ანგარიშგების, მმართველობის ანგარიშგების და სახელმწიფოს მიმართ განხორციელებული გადახდების შესახებ ანგარიშგების მომზადებისა და წარდგენის პროცედურებს. აგრეთვე განსაზღვრავს პროფესიული სერტიფიცირების, აუდიტორული საქმიანობის (მომსახურების) განხორციელების და მისი ხარისხის უზრუნველყოფის, აღნიშნულ სფეროებზე სახელმწიფო ზედამხედველობის განხორციელების და პასუხისმგებლობის დაკისრების სამართლებრივ საფუძვლებს.

ევროდირექტივების შესაბამისად შემოღებულ იქნა საწარმოების დაყოფა კატეგორიებად. რითაც განისაზღვრა მოთხოვნები თუ რომელი საერთაშორისო სტანდარტის მიხედვით იქნას წარმოებული ბუღალტრული აღრიცხვა და ფინანსური ანგარიშგება.

საქართველოში მოქმედი კანონის მიხედვით, არსებობს სდპ და 4 კატეგორიის საწარმო: პირველი, მეორე, მესამე და მეოთხე. კატეგორიის მინიჭება ხორციელდება სამი კრიტერიუმის მიხედვით, ესენია: პერიოდის ბოლოს საწარმოს საკუთრებაში არსებული აქტივების ღირებულება, წლიური შემოსავალი და საანგარიშო პერიოდში დასაქმებულთა საშუალო რაოდენობა.

კანონმა განსაზღვრა საწარმოთა ვალდებულებები კატეგორიების მიხედვით, კერძოდ, სდპ და პირველი კატეგორიის საწარმოები ვალდებული არიან ბუღალტრული აღრიცხვა აწარმოონ და ფინანსური ანგარიშგება შეადგინონ ფინანსური ანაგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების – IFRS ის მიხედვით. მეორე და მესამე კატეგორიების საწარმოები ფინანსურ ანგარიშგებას განახორციელებენ მცირე და საშუალო საწარმოების ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების (IFRS for SMEs) მიხედვით. თუმცა მათ აქვთ უფლება გამოიყენონ ფინანსურის ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტები (IFRS).

მმართველობის ანგარიშგების წარდგენის ვალდებულება აქვთ სდპ, პირველი და მეორე კატეგორიის საწარმოებს. მმართველობის ანგარიშგება მოიცავს: საქმიანობის მიმოხილვას, კორპორაციული მართვის ანგარიშგებას და არაფინანსურ ანგარიშგებას, აგრეთვე სახელმწიფოს მიმართ განხორციელებული გადახდების შესახებ ანგარიშგებას. მმართველობის ანგარიშგების წარდგენა უნდა მოხდეს ფინანსურ ანგარიშგებასთან ერთად საანგარიშგებო პერიოდის მომდევნო წლის 1 ოქტომბრამდე. ზედამხედველობის სამსახური თავის მხრივ, წარმოდგენილ ანგარიშგებას გამოაქვეყნებს ვებ გვერდზე 1 თვის ვადაში (არაუგვიანეს 2018 წლის 1 იანვარი).

კანონმა შემოიღო სდპ, პირველი და მეორე კატეგორიების საწარმოებისათვის ფინანსური ანგარიშგების სავალდებულო აუდიტი. კანონის მიხედვით, მმართველობის ანგარიშგებასაც უნდა ახლდეს აუდიტორის მოსაზრება მარეგულირებელ ნორმატიულ აქტებთან შესაბამისობისა და მავე საანგარიშგებო პერიოდის ფინანსურ ანგარიშგებასთან თანხვედრის შესახებ.

რამდენადაც საქართველოს ბიზნეს სექტორისათვის მმართველობის ანგარიშგება სიახლეს წარმოადგენს, ზედამხედველობის სამსახურმა შეიმუშავა „სახელმძღვანელო მმართველობის ანგარიშგების შესახებ“, რომელიც სარეკომენდაციო ხასიათისაა და მიზნად ისახავს კომპანიების მიერ მმართველობის ანგარიშგების მომზადების პროცესის გამარტივებას და სათანადო ფორმატით წარდგენას.

განვითარებული სახელმწიფოების გამოცდილებაზე

დაყრდნობით შეიძლება ვიფიქროთ, რომ მმართველობის ანგარიშგების მომზადება და გასაჯაროება კომპანიების მდგრადობასა და ფინანსური და არაფინანსური მაჩვენებ-ლების გაუმჯობესებაზე დადებითად იმოქმედებს, გაზრდის პარტნიორების, ინვესტორებისა და მომხმარებლების ნდობას მათ მიმართ. მმართველობის ანგარიშგების მიზანია, დაინტე-რესებულ პირებს კომპანიის საქმიანობასთან, განვითარე-ბასა და მდგომარეობასთან დაკავშირებული ინფორმაციის გაცნობის საშუალება მისცეს. აღნიშნული ანგარიშგების დახმარებით, მათ შეუძლიათ როგორც კომპანიის სამომავლო პერსპექტივების და ძირითადი რისკების შეფასება, ასევე, ისიც, თუ რამდენად წარმატებულად შეასრულა საწარმომ დასახული მიზნები. მმართველობის ანგარიშგება ფინან-სურ ანგარიშგებასთან ერთად ერთიან კონტექსტს ქმნის და დაინტერესებულ პირებს მრავალმხრივ ინფორმაციას აწვდის სუბიექტის შესახებ. ასეთი ინფორმაცია შეიცავს ხელმძღვანელი პირების ხედვას, არა მხოლოდ იმის შესახებ, რაც უკვე მოხდა (დადებითი და უარყოფითი გარემოებებით), არამედ იმასაც, თუ რატომ მოხდა და რა შესაძლო გავლენა ექნება მომხდარს კომპანიის სამომავლო საქმიანობისათვის.

მმართველობის ანგარიშგებას აქვს მკვეთრად ჩამოყა-ლიბებული მოთხოვნები. როგორც, სარეკომენდაციო სახელ-მძღვანელოშია აღნიშნული: მმართველობის ანგარიშგებაში ინფორმაციის განთავსება ინფორმაციის ეფექტურ მიწოდებას უნდა უწყობდეს ხელს; მმართველობის ანგარიშგება მი-უკერძოებელი, დაბალანსებული და გასაგები უნდა იყოს; მმართველობის ანგარიშგება უნდა იყოს ყოველმხრივი, მაგრამ ლაკონური; მმართველობის ანგარიშგება უნდა იყოს მომავალზე ორიენტირებული; მმართველობის ანგარიშგებაში ყურადღება უნდა გამახვილდეს ანგარიშგების კომპონენტებს შორის არსებულ კავშირებზე და მოხდეს მათი განმარტება.

მმართველობის ანგარიშგების სავალდებულო სტრუქ-ტურა არაა დადგენილი. თუმცა კანონი განსაზღვრავს მმარ-თველობის ანგარიშგების კომპონენტებს, დაადგენს იმ ინფორ-მაციის ჩამონათვალს, რომლის ასახვაც სავალდებულოა თითოეულ კომპონენტში. რეკომენდებულია, რომ მმართვე-ლობის ანგარიშგებამ მხოლოდ ისეთი ინფორმაცია მო-იცვას, რომელიც არსებითი იქნება ანგარიშგების მომხმა-რებლებისთვის. არსებითი შეიძლება იყოს, როგორც ფინანსური, ასევე არაფინანსური ინფორმაცია.

მმართველობის ანგარიშგების ფორმატზე შეიძლება ვიმსჯელოთ მისი სტრუქტურისა და კომპონენტების მიხედვით, რომელიც შემდეგი სახით არის წარმოდგენილი:

1. საქმიანობის მიმოხილვა, რომელიც მოიცავს:

ა) კომპანიის საქმიანობის განვითარებას, შედეგებსა და მდგომარეობას, კერძოდ უნდა გამჟღავნდეს:

• სუბიექტის განვითარების გეგმები;

• ინფორმაცია სუბიექტის ფილიალების საქმიანობის შესახებ;

• კვლევებისა და განვითარების სფეროში ჩატარებული ღონისძიებების მიმოხილვა;

• აუცილებელი ძირითადი ფინანსური და არაფინანსური მაჩვენებლები;

• ინფორმაცია საკუთარი აქციების შეძენის შესახებ;

• წლიურ ფინანსურ ანგარიშგებაში ასახული თანხების შესახებ დამატებითი განმარტებები.

ბ) ძირითად რისკებსა და გაურკვევლობებს.

2. კორპორაციული მართვის ანგარიშგება, რომელიც მოიცავს:

ა) კორპორაციული მართვის კოდექსის და პრაქტიკის მიმოხილვას;

ბ) გადახვევებს კორპორაციული მართვის კოდექსიდან;

გ) ფინანსური ანგარიშგების შედგენის პროცესთან დაკავშირებული შიდა კონტროლისა და რისკების მართვის სისტემების მიმოხილვას;

დ) აქციონერების და აქციონერთა საერთო კრების უფლებების და მათი განხორციელების წესების მიმოხილვას;

ე) მმართველობითი ორგანოს და სამეთვალყურეო საბჭოს შემადგენლობისა და ფუნქციონირების მიმოხილვას;

ვ) მმართველობითი ორგანოს და სამეთვალყურეო საბჭოს მიმართ გამოყენებული დივერსიფიკაციის პოლიტიკის მიმოხილვას;

ზ) სავალდებულო სატენდერო შეთავაზების შემთხვევაში აუცილებელი ინფორმაციის მიმოხილვას.

3. არაფინანსური ანგარიშგება, რომელიც მოიცავს:

ა) არაფინანსურ საკითხებს;

ბ) კომპანიის ბიზნესმოდელის მიმოხილვას;

გ) კომპანიის საქმიანობის რისკების ანალიზს;

დ) საქმიანობის ძირითად არაფინანსურ მაჩვენებლებს;

ე) გამოყენებული პოლიტიკის აღწერას.

კანონში ხაზგასმულია, რომ წლიური ანგარიშის მომზა-დებასა და წარდგენაზე სრული პასუხისმგებლობა ეკისრება კომპანიის მმართველობის ორგანოს და სამეთვალყურო საბჭოს წევრებს.

ამრიგად, ბუღალტრული აღრიცხვისა და აუდიტის სა-ერთაშორისო პრაქტიკის და ევროდირექტივების მოთხოვნების გათვალისწინებით, საქართველოშიც ინერგება მმართველო-ბის ანგარიშგების შედგენისა და წარდგენის პროცედურული საკითხები. თუმცა მომავალი გვიჩვენებს, ზემოთაღნიშ-ნული ინფორმაციის გამჟღავნება რამდენად შეუწყობს ხელს ბიზნესის კომერციული საიდუმლოების დაცვას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. საქართველოს კანონი „ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ“, 2016
2. საქართველოს კანონი მეწარმეობის შესახებ.
3. „სახელმძღვანელო მმართველობის ანგარიშგების შესახებ“ 2018
4. https://saras.gov.ge/

PROCEDURAL ISSUES FOR DRAWING AND SUBMITTING MANAGEMENT REPORTS

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.036

GIVI BAKRADZE
Doctor of Business Administration,
Professor, European University
financial.manager@esu.edu.ge

NANULI DZIMTSEISHVILI
Academic Doctor of Economics,
Associated Professor, Sokhumi State University
ndzimtseishvili@yahoo.com

KEY WORDS: MANAGEMENT REPORTS, ACCOUNTING, IFRS

SUMMARY

In accordance with the international practice, procedures for preparing and submitting reporting on governance reporting and payments made to the state are introduced.

The mandatory structure of governance reporting is not established. However, the law defines the component reporting component and defines the list of information that is obligatory in each component. It is recommended that the management report only contains the information that will be essential for the reporting users.

Based on the experience of developed states, we can think that the preparation and the publicity of the management report will positively affect the company›s sustainability and improvement of financial and non-financial indicators. It should also be taken into consideration that the disclosure of the governance information does not hinder the commercial secrets of business.

აუდიტის მიზნები და ძირითადი სახეები

ნაზი გვარამია
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი,
სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
nazi.gvaramia@mail.ru

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.037

საკვანძო სიტყვები: აღრიცხვა, აუდიტი, კონცეფცია, შეფასება

აუდიტის განვითარებას ხანგრძლივი ისტორია აქვს. მისი წარმოშობა ადრეული პერიოდიდან იღებს სათავეს. მეცნიერების გამოკვლევით უკვე 6000 წლის წინ კაცობრიობა მიმართავდა გარკვეულ აღრიცხვას, რადგან არსებული ოჯახების, ტომების, ჯარის შენახვა მოითხოვდა სახსრების მობილიზებას და მიზნობრივად ხარჯვას. ისტორიის განმავლობაში აღრიცხვა ვითარდებოდა და იხვეწებოდა. აღრიცხვას სწავლობდნენ და მასზე ცნობები შემონახულია ჯერ კიდევ ანტიკური ეპოქიდან.

არისტოტელემ თავის ნაშრომში „პოლიტიკა" მოიხსენია აღრიცხვა, მისი რევიზია და აუდიტი, როგორც კონტროლის ნაწილი. მისი აზრით, აუდიტორი უნდა გაუტოლდეს ბუღალტერს და არ უნდა მოექცეს შესამოწმებლების ზეგავლენის ქვეშ. აუდიტი არის ლათინური სიტყვა და ნიშავს მოსმენას.

საქართველოშიც არსებობდნენ შესაბამისი თანამდებობის პირები, რომელთაც ევალებოდათ სახსრების შეგროვება, შენახვა და მათი მიზნობრივად დახარჯვა. აუდიტის პროცესი თან მისდევს კაცობრიობის განვითარებას და მისი განუყოფილი ნაწილია.

საბჭოური პერიოდის საქრთველოში სახელმწიფო ორგანოები ახორციელებდნენ კონტროლს — რევიზიას, რომელიც ადმინისტრაციულ, სავალდებულო ხასიათს ატარებდა, ხოლო საბაზრო ურთიერთობაზე გადასვლისას საქართველოში შეიცვალა სიტუაცია, ჩამოყალიბდა თავისუფალი მეწარმეობა, გზა გაეხსნა კერძო სამართლებრივი სუბიექტების ჩამოყალიბებას სხვადასხვა სფეროებში, მომრავლდნენ ფირმები და კომპანიები, განხორციელდა ინვესტიციები არამარტო ქვეყნის შიგნით, არამედ ქვეყნის გარედანაც. პოლიტიკური ვითარების შეცვლასთან ერთად საჭირო შეიქმნა შესაბამისი სახელმწიფო ორგანოს შექმნა, რომლის საშუალებითაც შესაძლებელი გახდებოდა ამ ფირმების და კომპანიების ფინანსურ-ეკონომიკური საქმიანობის კონტროლი. საქართველომ აირჩია დასავლური მოდელი და ამ მიმართულებით გადაიდგა მნიშვნელოვანი ნაბიჯები.

აუდიტი განიმარტება, როგორც პროცესი, რომელსაც ახორციელებს დამოუკიდებელი აუდიტორი ან აუდიტორული ფირმა. აუდიტის მიზანია შესაძლებლობა მისცეს აუდიტორს გამოხატოს თავისი მოსაზრება იმის შესახებ, მომზადებულია თუ არა ფინანსური ანგარიშგება ფინანსური ანგარიშგების სტრუქტურული საფუძვლების შესაბამისად ყველა არსებითი ასპექტის გათვალისწინებით. აუდიტორი არის პირი, რომელსაც აუდიტზე საბოლოო პასუხისმგებლობა ეკისრება; ეს ცნება ასევე გამოიყენება აუდიტური ფირმის აღსანიშნავადაც. „აუდიტორი" აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტებში გამოიყენება ორივე შემთხვევაში: როდესაც საუბარია აუდიტზე და მაშინაც როდესაც სრულდება აუდიტთან დაკავშირებული რომელიმე მომსახურება. თუმცა ეს არ გულისხმობს იმას, რომ პიროვნება, რომელიც ასრულებს აუდიტთან დაკავშირებულ მომსახურებას აუცილებლად უნდა იყოს სამეურნეო სუბიექტის ფინანსური ანგარიშგების აუდიტორი.

დასავლეთში და ამერიკაში დიდი ხანია გავრცელდა დამოუკიდებელი აუდიტის საქმიანობა, რომლის საშუალებითაც ნებისმიერ ეკონომიკურ სუბიექტს შეუძლია მოიწვიოს დამოუკიდებელი აუდიტორი და განახორციელოს თავისი ბუღალტრული საქმიანობის შემოწმება, რათა აღმოფხვრას შეცდომები და ნაკლოვანებები. აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ აუდიტი არ მოიცავს მხოლოდ შემოწმებას და შეცდომების აღმოჩენას, არამედ მას შეუძლია აგრეთვე რეკომენდაციის გაცემა იმ ღონისძიებების შესახებ, რომელიც უნდა ჩატარდეს, რათა აღმოიფხვრას ნაკლოვანებები და ობიექტმა შეძლოს განაგრძოს თავისი საქმიანობა და განვითარება.

ამჟამად, მსოფლიოში გავრცელებულია ორი სახის აუდიტი:

- სახელმწიფოს მიერ შექმნილი მაკონტროლებელი ორგანო, რომელსაც უფლება აქვს შეამოწმოს სახელმწიფო და კერძო სამართლის სუბიექტებიც;
- დამოუკიდებელი აუდიტი, რომლის მოწვევა შეუძლია ნებისმიერ სუბიექტს ნებაყოფლობით, რათა შეამოწმოს თავისი არამარტო წლიური საბუღალტრო ანგარიშგება, არამედ მიიღოს რეკომენდაციებიც.

აუდიტის აუცილებლობა და შესაძლებლობები განსაკუთრებით გამოიკვეთა 1929-1933 წწ-ში მსოფლიო კრიზისის პერიოდში, როდესაც გავრცელებული იყო ფინანსური მაქინაციები. საჭირო გახდა ამ პრობლემის აღმოფხვრა. ინვესტორებს, მეწარმეებს და სახელმწიფოს უნდა ემოქმედათ, ისე რომ ზარალი აეცდინათ. აუდიტის ჩატარებით მოწმდებოდა ობიექტების საქმიანობა და ნათელს ხდიდა თუ რა სიტუაცია იყო სინამდვილეში. აუდიტის საშუალებით მოხერხდა კრიზისიდან გამოსვლა.

აუდიტის ძირითადი კონცეფციების დებულებაში, რომელიც გამოქვეყნდა 1973 წელს ამერიკის ბუღალტერთა ასოციაციის მიერ, განიმარტა: „აუდიტი ეწოდება ეკონომიკურ ქმედებათა და მოვლენათა შესახებ არსებული ცნობების ობიექტური შეკრებისა და შეფასების სისტემატურ პროცესს, იმ მიზნით, რომ განისაზღვროს დადგენილ კრიტერიუმებთან ამ მტკიცებების შესაბამისობის ხარისხი და შემოწმების შედეგები გადაეცეს დაინტერესებულ პირებს."

მაკროეკონომიკურ დონეზე აუდიტი ითვლება, საბაზრო ინფრასტრუქტურის ელემენტად, სადაც ბუღალტრულ აღრი-

ცხვას დიდი მნიშვნელობა აქვს, რადგან ბუღალტრული აღრიცხვის საშუალებით ხდება ობიექტის მდგომარეობის შეფასება და მიღებული ინფორმაცია გადამწყვეტ როლს ასრულებს გადაწყვეტილებების მიღებისას, ინფორმაციის მიმღები არიან მენეჯერები, დამფუძნებლები და სხვა დაინტერესებული პირები. ამიტომაც აუდიტი გახდა იმის გარანტი, რომ შემოწმების შემდეგ ობიექტის ბუღალტრული აღრიცხვის შედეგები იქნება უტყუარი. აუდიტი პირველ რიგში ტარდება დამფუძნებელების ინიციატივით, რათა შეამოწმონ მენეჯერი (დაქირავებული მუშაკი), თუ რამდენად კეთილსინდისიერად წარმართავს ის საქმიანობას. მეორეს მხრივ, თვით მენეჯერის ინტერესებშიც არის მოიწვიოს აუდიტორი, რათა აღმოფხვრას ნაკლოვანებები და შეუსაბამოს სტანდარტებს ობიექტის ფინანსური მდგომარეობა. ბოლო დროს აუდიტის მნიშვნელობა უფრო ამაღლდა. მან არა მხოლოდ მაკონტროლებელი, არამედ საკონსულტაციო სახე მიიღო. ამიტომაც ფირმებმა და კომპანიებმა შექმნეს ახალი თანამდებობა – შიდა აუდიტორი.

ყველა დამოუკიდებელი აუდიტორი, სანამ დაიწყებს აუდიტის განხორციელებას, დებს ხელშეკრულებას, სადაც მითითებულია ორივე მხარის პირობები, ჩასატარებელი სამუშაო, ანუ თუ რა უნდა შემოწმდეს და რათქმა უნდა ანაზღაურებაც. ხელშეკრულებაში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ჩასატარებელი სამუშაოს ვადებსაც, ხოლო ვადები დამოკიდებულია შესასრულებელი სამუშაოების მოცულობაზე. აუდიტორი პირველ რიგში გარკვეული უნდა იყოს ბუღალტრული აღრიცხვის საკითხებში კანონმდებლობის შესაბამისად. აუდიტორული ფირმები ცდილობენ ჰყავდეთ სხდასხვა სფეროს აუდიტორი, რათა შეძლონ კლიენტს შესთავაზონ მრავალმხრივი მომსახურება. თუ შესამოწმებელი ობიექტი დიდია და განსახორციელებელია დიდი რაოდენობის სამუშაო, მაშინ ადგილზე მუშაობს ჯგუფი, რომელსაც ხელმძღვანელობს მთავარი აუდიტორი, რომელიც ანაწილებს შესასრულებელ სამუშაოს და ამოწმებს მათ. საბოლოოდ მიღებული შედეგები თავს იყრის მთავარ აუდიტორთან. მაგრამ ზოგჯერ ობიექტი ისეთი პატარაა, რომ შეუძლებელია რამდენიმე აუდიტორის სამუშაო ადგილით უზრუნველყოფა და ერთი აუდიტორიც საკმარისი იქნება. ამიტომაც სანამ დაიწყება აუდიტორული სამუშაოები, აუდიტორები წინასწარ გადიან ობიექტზე და აფასებენ ობიექტის მდგომარეობას თუ რა მოცულობის სამუშაო არის ჩასატარებელი, რა დრო დასჭირდება და რამდენი აუდიტორი დასჭირდება. აუდიტორი შემოწმებას ატარებს პირველადი დოკუმენტების საშუალებით, რათა შეძლოს მაქსიმალურად უტყუარი ინფორმაცია მიიღოს და ჩამოაყალიბოს აზრი შემოწმებული ფაქტების შესახებ და განსაზღვროს თუ რამდენად შესაბამება ეს ფაქტები კრიტერიუმებს.

მსოფლიოში მრავალი ფირმაა, რომელიც ეწევა აუდიტორულ საქმიანობას და კლიენტისთვის ძნელია მათ შორის გააკეთოს არჩევანი, ამიტომ გადაწყვეტილებებს იღებენ: პოპულარობის, რეპუტაციის, ცნობადობის გათვალისწინებით. აუდიტორული ფირმების და კომპანიების სიმრავლის გამო, არსებობს დიდი და ძლიერი კონკურენცია მათ შორის, განსხვავებულია მომსახურების განაკვეთი და ხარისხი. ყველა კლიენტს სურს, რომ მიიღოს საიმედო ინფორმაცია თავისი ობიექტის შესახებ, ამიტომ მიმართავს გამოცდილ აუდიტორულ ფირმას, რომელიც ცნობილია კარგი რეპუტაციით. შემოწმებისას აუდიტორი შეიძლება წააწყდეს ობიექტის მიერ განხორციელებულ არაკანონიერ საქმიანობას, რომელიც კანონით იკრძალება. ამ შემთხვევაში აუდიტორმა უნდა იმოქმედოს საერთაშორისო სტანდარტების და სახელმწიფოს მიერ მიღებული კანონმდებლობის შესაბამისად. აუდიტს ატარებს სახელმწიფოც, თავისი უფლებამოსილი სტრუქტურების მეშვეობით. მათი მიზანია გაირკვეს თუ რამდენად შეესაბამება ობიექტის ფინანსურ-ეკონომიკური საქმიანობა მიღებულ კანონმდებლობას და გადაცდომის გამოვლენის შემთხვევაში გაატაროს შესაბამისი რეაგირების ღონისძიებები. მაკონტროლებელი ორგანო უნდა იყოს დამოუკიდებელი და განახორციელოს აუდიტი ეფექტურად და ყოველგვარი დაინტერესებული პირთა ზემოქმედების გარეშე, უნდა იმოქმედოს ობიექტურად, საჯაროდ და ხარისხიანად შეასრულოს თავისი სამუშაო, რადგან სახელმწიფო ატარებს მაკონტროლებელი ორგანოს საშუალებით ფინანსურ-ეკონომიკურ შემოწმებას, მისი შედეგები ანუ დასკვნა საჯაროა. მომხმარებელმა უნდა იცოდეს თუ თუ რომელი ფირმა, კომპანია არის საიმედო და მაღალი ხარისხის მომწოდებელი. ყველაფერი ეს მომხმარებელს ეხმარება ჩამოაყალიბოს აზრი ამა თუ იმ ფირმაზე და გააკეთოს სწორი არჩევანი.

ამდენად, როგორც უკვე განვიხილეთ, კერძო სამართლის სამეწარმეო სუბიექტები ნებაყოფლობით ატარებენ აუდიტს დამოუკიდებელი აუდიტორების მეშვეობით, რომელიც ეხმარება მათ ნაკლოვანობების გამოვლენასა და აღმოფხვრაში რაც მნიშვნელოვანია ობიექტისთვის, რათა განაგრძონ საქმიანობა და შეძლონ განვითარება, ხოლო რაც შეეხება სახელმწიფოს მიერ განხორციელებულ აუდიტს, ის ატარებს ადმინისტრაციულ ხასიათს, ემსახურება კანონიერების დაცვას და მათ ფარგლებში მოქმედებას. ორივე სახის აუდიტი ემსახურება საბაზრო ურთიერთობის განვითარებას შესაბამისი ნორმების და სტანდარტების ფარგლებში.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. მონტგომერი, აუდიტი (თარგმნილი ინგლისურიდან, საქართველოს აუდიტორული საქმიანობის საბჭო, ნ. ქებაძის რედაქციით). „ფინანსები“, თბ. 1998 წ.

2. საქართველოს პროფესიონალ ბუღალტერთა და აუდიტორთა ფედერაცია, აუდიტისა და მარწმუნებელი მომსახურების საერთაშორისო ოფიციალური დოკუმენტების ცნობარი, თბ. 2004 წ.

3. საქართველოს კანონი ბუღალტრული აღრიცხვისა და ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის შესახებ. 2016 წლის 8 ივნისი.

4. http://rs.ge/

5. http://www.sao.ge/

6. https://matsne.gov.ge/

THE AIMS AND MAIN TYPES OF AUDIT

NAZI GVARAMIA
Doctor of Economics, Associated Professor
Sokhumi State University, Georgia
nazi.gvaramia@mail.ru

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.037

KEYWORDS: ACCOUNTING, AUDIT, CONCEPT, EVALUATION.

SUMMARY

The scientific article represents the review of the following aspects: audit organization and ways of its improvement; the essence of the audit, goals, the role and importance in market economy; audit basics, regulations and development prospects in Georgia as well as the audit experience in foreign countries. The significant place is given to organizational issues of audit, there are also presented the procedures for making an audit conclusion, its structure, form, content and status.

It is also considered the next stage of completion of the audit -the review of the audit conclusion (act, recognition), the appeal process, response forms and legal aspects of the results revealed. It is argued in the paper if the development of audit activities will help entrepreneurial subjects to make decisions that are justified for improvement of management processes and financial conditions. Besides, development of audit activities is necessary to ensure the state interests of courts, prosecutors and investigators.

The work was aimed at presenting the perspectives of necessity and development of audit activities in modern conditions which have been achieved in accordance with the requirements and volumes of bachelor›s work.

FOR PROGNOSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

NINO QOQIAURI
PHD Student
Kutaisi University, Georgia
nqoqiauri@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.038

KEYWORDS: FORECASTING, INNOVATIONS, INNOVATIVE ECONOMY, FORECASTING PRINCIPLES, FORECAST SCHEME, STAGES OF DRAWING UP THE FORECAST

1. INTODUCTION

It is generally acknowledged that the chance of maintenance of economical sovereignty in the 21st century is owned only by the countries, which are accumulating innovative and industrial capital based on utilization of the final leading scientific and technological achievements in forced rates today. Following given principles of innovative development proves development of western states.

During the last years the development of innovative economy in the countries of transitive economy have been spoken and written much about. Unstoppable rhetoric regarding the fact that the country of post communist domain is necessary to transfer to the innovative model of economical development, may be considered to be the necessary precondition to their sovereignty. Truly, main fault of the economy with directive plan was that the ideologists of market – capitalist reforms in the first place noted low innovative level of economical systems of every field, which took place under the conditions of ,,command – administration dictate''. According to them, refusing the state regulation of economy (including ignoring innovative and industrial policy), its liberalization and moving to the "market rails" shall work up innovative activities of economical subjects.

The principle task of modern social and economical development of our country is its moving to the innovative trajectory, as well as maximal using of principally new factors of economical growth characteristic to the postindustrial informational era. This task is extremely important for modern Georgia, where the necessity of moving to the innovation activities are in the first place of the industrial subjects scientific – technical processing at the enterprise level and investment and other conditions. This gives the opportunity for the national economy. Based on the science – intensive it becomes possible to overcome great and traditionally increasing backwardness (in the different fields of economy, compared with the high – developed countries of the world).

The necessity of solving the mentioned problems conditions to create prognosis of development of scientific – technical and innovative sphere, to foresee the main methodological principles of its elaboration. Big importance is paid attention to foresee the factors of creating prognosis.

To consider prognosis of versions of macroeconomic development and in general, creating stages of prognosis of scientific - technical sphere and constructing structural models, also constructing a scheme of scientific researches and result of prognosis is the main problem of my scientific work. While studying the above mentioned topics I have studied foreign and Georgian researches – L. Chikava, A. Abralava, E. Baratashvili, I. Shumpeter, V. Anshin, E. Bruce and other 's monographs.

2.MAIN PART

2.1.THE PRINCIPLES OF FORECASTS FOR DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC-TECHNICAL AND INNOVATIVE DOMAIN

Under the conditions of the deficit of investment resources, active utilization of scientific-technical and innovative potential in the issue of development of native industry represents the important factor. It is known that the factor of technical progress determines the growth of production under the conditions of workforce and capacities (funds).

One of the relatively distributed instruments for scientific-technical and innovative development is so-called industrial functions. When modelling this process they call technical progress based on the instrument of industrial function "Neutral", if this fails to change relation with following indicators during particular period:

- Production volume cost of workforce and capital – if replacing workforce with capital does not give rise to the increase of production. In such case, according to Hicks, technical progress is neutral. This means, that the technique reached limited productivity and increasing of these factors conditions extensive growth of the volume of production;
- Capitalization and interest norm – if interest norm and capitalization of unchanged nature, technical progress, according to Harold, is neutral. This means that capital productivity has become limited, i.e. reached the level of the interest norm and growth of these factors will give rise to the extensive growth of labour indicators;
- Labour productiveness and the level of salary – if the relation between them remains unchanged, the technical progress, according to Solow, will be neutral. This means that the productiveness of labour became limited; the growth of technical progress will give rise to the extensive growth of capital volume.

When learning influence of technical progress upon the production in the role of autonomic factor (without foreseeing changes of other factors of production), in case of unchanged level of labour and capital is determined as the growth of production.

According to Solow, particular technical progress is included in the capital, the growth of which is called investment into new technique (i.e. this is science-consuming investments, giving rise to the change of productiveness of capital).

The importance of Solow's method of approach exists in the fact that technical progress in this period is determined with the level of technique established during the last period. Herewith, capital investments will not be foreseen with net volume, but by foreseeing their quality indicators reflected in the rate of technical progress.

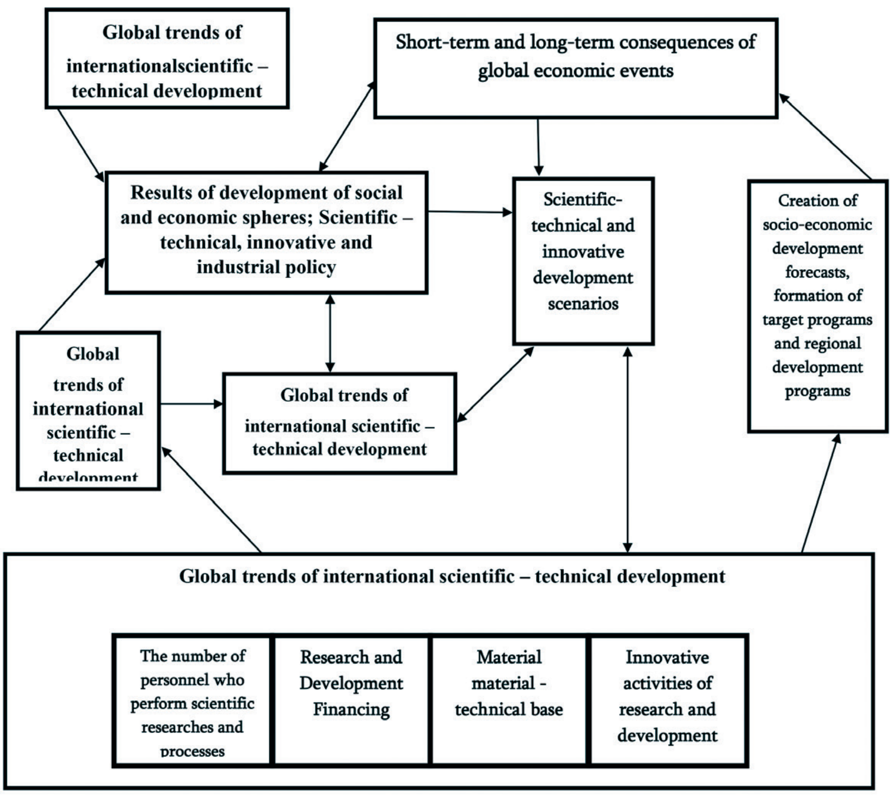
We shall consider the condition that only labour resources reserves and the quality may not be main preventive factors of economic growth. We shall necessarily consider the aspects of technical progress related with the quality of investments and main capital. They are determined by intensive investments and intensive investment process.

Within the framework of the reviewed system, in course of developing forecasts for development scientific-technical and innovative domain, we consider it purposeful to foresee the following main methodology principles:

- They will use the indicators, giving influence to the size of prognosis will be used for the primary information indicator;
- Reviewing alternative forms of social-economic, scientific-technical and innovative distinguished with the purposes, objectives and resource provisions during development of prognosis;
- Applicable nature of the models of prognosis under the conditions of selection of data, foreseeing accidental and missed data giving no reflection of real trends;
- Reviewing agreed and related characteristics of the indicators of scientific-technical and innovative domain, as activities of scientific, scientific-technical and innovative activities;
- Adaptation and completeness of forecasting models (establishing self-correcting system of forecasting model, which will be able to provide immediate response on the changes of nature of dynamics of data);
- Active role of the persons' making decision in selection of the data, according to which prognosis is made and adopted system of forecasting models are formed (foreseeing various data in selection and variation of profitableness for the persons, making decision, in case of opportunities of foreseeing and variation of selected models of prognosis). Extended scheme of issuing prognosis of scientific-technical and innovative domain are reflected in the Fix. 2.1.

When selecting and realizing models and instruments of the models for calculation of prognosis for development of analyse field, peculiarities of the objectives to be solved will be foreseen, as well as the specificity of primary information and following groups of factors:

Fig1. SCHEME OF DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC – TECHNICAL AND INNOVATIVE



1. Outcomes of foreign economic events. Here we mean the economic and political situation of the country, purposefulness of foreseeing various kinds of foreign-economic and other factors. Changes in global importance of the rates of economic development and changes of political conjuncture form the background, which will be foreseen in course of developing prognosis for development scientific-technical domain.

DEVELOPMENT FORECASTS

2. Situation in the country. In course of short-term and middle-term forecasting of scientific-technical domain inside the country, it is purposeful to foresee two main aspects: the prognosis shall foresee as the scientific-technical domain itself, so gross internal demands and opportunities of the country economy; besides this, it will be based on the preliminary analysis of the formed dynamics of analyse indicators.

When concluding prognosis for development of scientific-technical and innovative domain, they will take into account and foresee following factors: necessity for concentration of resources on the scientific and educational preferable directions; the leading role of the formed technological structure and technological factors of national economy; condition of civil resources of technological development; condition and quality of labour potential, necessity for structural reorganization of scientific-research and experimental-construction works.

3. Versions for macroeconomic development. Forecasted calculations will be constructed in relation with scientific-technical domain based on the number of external parameters. For example, prognosis of funding scientific-technical domain is based on the prognosis of such macroeconomic indicators, as the amount of Gross Domestic Product, the volume of industrial production, level of inflation etc. Prognosis of employment in the field of science, on the one hand, may not foresee financial condition in the given domain and, on the other hand, they will foresee the data characterising perspectives of demographic situation of the country.

Prognosis for development of scientific-technical and innovative domain based on the traditional methods of extrapolation of formed trends, due to insufficient depth of retrospective of separate indicators, may be developed for inertive scenario of economic situation, with single condition. Instability of economic situation of the country and current structural changes do not direct allocation of the dynamics reflected during the period before 1991 with the existed forms of the state statistic settlement.

According to the separate indicators, due to the absence of representation data, they carry out simultaneous studies in the state statistical reports. Priority of this process is the fact that the scope of the research is relatively often reflected in compliance with the purposes faced by the research. However, conducting these researches, ordinarily, in course of processing primary data, is related with particular difficulties, which considers limitations when publishing outcomes of researches.

In any case, the reasonable compromise is required and necessary between state statistic reporting (however incomplete, but timely and regularly entered) and the data of conducted researches.

2.2. THE STAGES AND THE STRUCTURAL MODELS OF CONCLUSION PROGNOSIS FOR DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC-TECHNICAL DOMAIN

Conclusion of the development prognosis for scientific-technical field of the country requires particular logical consistency. They consider the following stages of forecasting development of scientific-technical domain in economic literature:

1. Forecasting the size of funding researches and processing;
2. Forecasting the size of expenditures incurred for researches and processing per one employee;
3. Forecasting the number of staff employed for performance of scientific researches and processing;
4. Forecasting average salary of the staff engaged in scientific researches and processing;
5. Forecasting indicators of material and technical framework of science;
6. Forecasting indicators of patent activity.

Find below brief description of all listed stages.

On the Stage One they carry out forecasting of the volume of gross domestic expenditures incurred on researches and processing. In the form of main sources of funding researches and processing, they distinguish following in the forecast models: budgetary resources, industrial sector resources, resources of the sector of higher education, resources of unprofitable private sector; resources of foreign resources.

The forecast of the value of indicators from budgetary resources will be calculated based on the dynamics of Gross Domestic Product and the indicator of expenditure part of state budget. When forecasting the size of financial resources entered from industrial sector, they use forecasted size of industrial production as primary parameter. Forecasting of the value of the resources entered from unprofitable private sector and that of higher education is carried out with evaluation of the indicator of Gross Domestic Product and the dynamics of the indicators of the volume of industrial production. The forecast of funding from foreign resources are calculated by foreseeing extrapolation of the dynamics of the foreign investments balanced in current period of the technologies for receiving experts' opinions.

The indicator of expenditures on scientific researches and processing is of generalized nature. Due to this, it's forecasted evaluations are used in the form of input data, in course of forecasting other remaining data of scientific-technical and innovative domain.

On the Second Stage, they forecast the resources received from different sources of funding per one employee. The dynamics of the given indicator in each sectors of science are being formed differently. Due to these models for their prognosis, as well as for forecasting gross value of expenditures, are individually processed for separate sectors by the scientists. In the form of input data in these models, at the initial stage, they take forecast of the gross volume of internal expenditures together with the main macroeconomic indicators.

On the Third Stage they provide prognosis of the amount of the staff employed in the field of scientific researches and processing.

Input information for this stage is the prognosis of gross volume of expenditures incurred on the scientific researches and processing made earlier, per each person employed in each sector of science and scientific field, forecasting the value of expenditures. In the form of additional primary information they use the prognosis of the number of population and employment.

The prognosis of gross amount of a staff is calculated as the sum of the amount of those employed in the separate sectors.

On the Fourth Stage, they provide forecasting of the value of average salary of the workers of separate sectors of science, based on the prognosis of staff amount and internal expenditures.

Given prognosis is adjusted by foreseeing forecasting evaluation of the expected level of inflation.

On the Fifth Stage, they develop prognosis of the indicators of material-technical framework of scientific researches and processing. These prognosis are made based on the grounds of the prognosis of domestic expenditures, namely, they foresee the share of expenditures incurred on the devises in current and capital expenditures.

On the Sixth Stage they carry out development of the forecast of productivity of scientific researches and processing, based on the indicators of patent activities, such as applications of native and foreign persons, forecast of the expenditures incurred on the scientific researches and processing and the forecast of number of those employed in this field.

Thus, the system for management of innovative activity [1] foresees carrying out special calculations, related with the scientific-technical prognosis. The scientific-technical prognosis represents probable complex evaluation of the content, directions and volumes of future development of the science and technique in this domain.

The forecast reduces the number of variable processing when forming the plan, rising the quality of justification of the plan, rising its final purposes, determining terms and conditions for performing he plan, identifies possible methods for development of the object. Hence, this, in the first place serves for justification of the planned decisions.

Innovative activities include the following:

- Performing scientific-research, experimental-construction and technological works, oriented towards the formation of new or improved production realized in economic turnover, and new and improved technological process;
- Carrying out marketing researches and organization of the sale market of innovative products;
- Carrying out technological new equipment and preparation of production;
- Carrying out testing of new processes, products and items, implementing certification and standardization;
- Primary period of manufacturing of new and improved products, using new or improved technology until expiration of the regulatory term of innovative project;
- Establishment and development of innovative infrastructure;
- Training of the staff required for innovative activities;
- Protection, transferring and obtaining rights on the objects of intellectual property and confidential scientific-technical and technological information;
- Funding of innovative activities in the innovative programs and projects, including implementation of investments;
- Other works necessary for implementation of innovative activities and not preventing legislation of the country.

Governments of all developed countries develop and approve innovative programs based on the preferences of innovative policy, as well as the programs for supporting innovative activities and development of innovative infrastructure. Besides this, they have developed legislation on innovative activities, which include activities (forms) of state support of innovative activity.

When forming and establishing state innovative programs and targeted programs, they provide competition selection of the innovative projects included in them and the projects for development of innovative infrastructure.

State assistance of innovative activities is carried out in the following main directions:

a) Funding of scientific-research, experimental-construction and technological works related with innovative activities;

b) Funding activities providing innovative programs

[1] **Abralava A., Gvajaia L., Qutateladze R.,** Innovative Management. City of Tbilisi, Technical University of Georgia.2009, pg. 140.

and innovative activities of the projects, as well as the infrastructure, subjects and works of innovative activities;

c) Funding patenting of inventions and industrial samples abroad, which are included in the export products or domestic products intended for exporting;

d) Investment of resources into the creation and development of the subjects of infrastructure of innovative activities;

e) Placement of state order for procuring products established by using innovative activities;

f) Issuing subsidies on carrying out separate innovative products and activities for their implementation;

g) Guaranty of the state for performance of the liabilities of the foreign creditors, the subjects of innovative activities with the investors and the subjects of infrastructure of innovative activities;

h) Tariff and non-tariff regulation of competitiveness of high-technology production produced by the entrepreneurs of the countries in connection with the analogues, which are subsidized with the products of foreign entrepreneurs and they are carried out by the state;

i) Offering benefits to the subjects of innovative activities and the infrastructure of innovative activities, in relation with the taxes, fees, contributions to the central and local budgets or non-budgetary funds, in compliance with the legislation of the country;

j) Issuing right for using state property, including the objects of intellectual property.

State assistance of the innovative activities is carried out only in the period of these activities. State assistance of the innovative project in some countries is carried out during the regulatory term of redemption; however, they have determined different periods from the moment of commencing production.

The subjects of the infrastructure of innovative activity, created on the commercial basis, may receive state assistance in compliance with the applicable legislation of the country.

State agencies are eligible to transfer the area or property owned by the state to the small innovative enterprises carrying out innovative activities under lease agreement, by foreseeing respective benefits.

Funding of innovative activities is carried out:

- At the expense of the subjects of innovative activities;
- At the expense of the resources attracted from the outside by the subject of innovative activity;
- At the expense of the central budget, local budgets;
- At the expense of the resources of state non-budgetary funds and other state organizations participating in the innovative process;
- At the expense of the resources of foreign investors, international financial organizations and funds.

State funding of the innovative activities is carried out:

- By the agencies of executive government of the country, within the framework of the norms established by the Government;
- By the subjects of the agencies of executive government within the framework of their authorities;
- By the state organizations, providing state assistance fort the subjects of innovative activity.

In course of realization of state innovative policy, they carry out activities for supporting small and middle innovative entrepreneurs. These activities and the resources incurred for their implementation are allocated for funding the programs for assistance of innovative activity and those for assistance of small entrepreneurs. Budgetary crediting of innovative projects is performed in compliance with the prescribed rule.

3.BRIEF CONCLUSIONS

Forecasting - is a previous stage of work. Expert assessment and modeling methods are comparatively spread from prediction methods.

Forecasting Innovations – This is a complicated process with a large share of risk. This is explained with the necessity of considering the factors, such as the consultant's actions, the difficulty of calculating own expenses, store up the products and change in the price of products, if the equipment is more difficult and expensive, the problem of taking into account the possibility of continuing its life cycle, is more actual.

Ensuring innovations are divided into the following species: Informative, Technical, financial and hazardous, Information Security is a difficult and contradictory process, as far as, on the one hand, there is a necessity for complete information about the present directions conditions of science and technology, on the other hand, it is necessary not to leak information about its own processing – Technical ensuring of innovations implies the appropriate base, in order to fulfill the tasks for construction, store up experimental samples and for arrangement technology. Financial ensuring of innovations – is one of the hardest problem in the modern stage of economics (especially for transitional economies countries), as fast as, there is no effective system of state support for innovations. The situation has sharply deteriorated for scientific personnel.

On the stage of forecasting innovations it is necessary and essential to take into account ecological and social factors. Ignoring these factors can significantly reduce the efficiency of innovation.

Small business is generally effective in innovative activity, as far as, small scale production, flexibility of technical processes and the high qualification of workers and creative environment makes it possible that innovations can be promptly developed in manufacture.

REFERENCES:

1. Abralava A., Gvajaia L., Qutateladze R., Innovative Management. City of Tbilisi, Technical University of Georgia. 2009, pg. 140.
2. Baratashvili E., Datashvili E., Nakaidze G., Qutateladze R., (2008). Innovative Management. Tb.:Publisher ,,European University''.
3. Qoqiauri L.,Qoqiauri N., (2015). Innovations. Tb.: Technical University of Georgia.
4. Chikava. L., 2006. Innovative Economics. TB. Firm ''Siakhle''
5. Давтян М., Щербакова Т., Карзанова И., (2014). Экономика инновационной деятелъности предприятия. М.: ГУДН.
6. Экономика инноваций: учебник. (2009). Под ред. В. Горфинкеля. М.: Вузовский учебник.
7. Peter F Drucker., (2015). Innovation and Enterpreneurship. Practice and Principles. With a foreword by Joseph Maciariello. Harperkolin. London and New York.
8. Khargadon E., (2007). Management of Innovations. Experience of Leading Companies. M.: Williams.
9. Лемерлъ П., 1994. Инновационная теория: истоки и перспективы развития. Пер. с франц. Киев: Арена – Пресс. с.119.
10. Lundvall B., (1992). National Sistems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Printer Publishers.
11. Nelson R., (1993). National Innovation Sistems: A Comparative Analysis. Oxford Univ. Press.
12. Porter M., Bjnd G., (1999). Innovative Capacity and Prosperity the Next Competitivenes challenge in the Glabal Competition venes Report. N.Y. p.12.
13. Qoqiauri L., (2016). For Further Perfecting of Innovation Policy in Georgia. International Journal of latest research in Science and Technology. (IJLRST). Volume 5. Issue 3. Pp 11-21.
14. Qoqiauri L., (2017). From the History of Forming and Development the Concept of the National Innovative System.2017. World Wide Journal of Multidisciplinary Research and Development. 51. September. Volume 3. Issue 9. Pp. 234 – 239. https://www.wwjmrd.com/index.php(Im. F.)
15. Qoqiauri L., Qoqiauri N., (2017). Theoretical Aspects of Innovative Economics. SC-Media Media Group. Baku. Vol. 4. Pp. 3 – 18. (Im. F.)

FOR PROGNOSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

NINO QOQIAURI
PHD Student
Kutaisi University, Georgia
nqoqiauri@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.038

KEYWORDS: FORECASTING, INNOVATIONS, INNOVATIVE ECONOMY, FORECASTING PRINCIPLES, FORECAST SCHEME, STAGES OF DRAWING UP THE FORECAST

SUMMARY

The article highlights the main methodology about the elaborating prognosis resulting from actually of prognosis on the development of scientific –technical and innovative sphere. About their principles; if shows models of prognosis of innovative development, peculiarities of tasks that should be solved while choosing and fulfilling instruments, also specifies of original information and kinds of factors. The article has studied versions of macro economical development of prognosis, main stages of compiling prognosis and structural models. The work has examined and presented conclusions about main directions to support a state in innovative business, about completing the mechanism in innovative funding.

კულტურის სფეროს პროდუქტის საგანმანათლებლო შემეცნებითი ფუნქცია

დოდო ჭუმბურიძე
ხელოვნების მენეჯმენტის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი,
საქართველოს შოთა რუსთაველის თეატრისა და კინოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი
სახელოვნებო მეცნიერებების, მედიისა და მენეჯმენტის ფაკულტეტი
dodotchumburidze@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.039

საკვანძო სიტყვები: კულტურის სფერო, საგანმანათლებლო შემეცნებითი ფუნქციები

კულტურის სფეროს პროდუქტების საგანმანათლებლო-შემეცნებითი ფუნქცია ხაზგასმით გამოხატავს კულტურის სფეროს სპეციფიურობას. კულტურა მოიცავს საზოგადოებრივი ცხოვრების კონკრეტულ სფეროს, სადაც მნიშვნელოვანია, როგორ წარიმართება შემოქმედებითი პროცესი და რა იქნება მიღწეული შედეგი. კულტურის სფეროს პროდუქტების საგანმანათლებლო კომპონენტის გაძლიერება დადებით ასახვას ჰპოვებს მოზარდებზე და ახალგაზრდებზე.

„ცნებაში „კულტურის სფერო" იგულისხმება საწარმოთა, დაწესებულებათა და არაკომერციულ ორგანიზაციათა ერთობლიობა, რომლებიც, ოფიციალური კლასიფიკაციის თანახმად, განეკუთვნება კულტურისა და ხელოვნების ქმნილებების, არამატერიალური მომსახურების მწარმოებელ, სახალხო მეურნეობის სხვადასხვა სექტორს. კულტურის სფეროს განვითარების დაგეგმვა უნდა წარმოადგენდეს მიზნობრივი ორიენტაციისა და აუცილებელი შედეგების მიღწევის, კულტურის სფეროში მოღვაწე სხვადასხვა სუბიექტის საქმიანობის ეფექტურობის ამაღლების, საზოგადოებისთვის კულტურის სფეროს მომსახურების მიწოდების უზრუნველყოფის მიზნით განსახორციელებელ ღონისძიებათა ერთობლიობას.[1]"

საქართველოში კულტურის სფეროს ორგანიზაციების განვითარება და წინსვლა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული ქვეყნის პრიორიტეტებზე და სახელმწიფოს ბიუჯეტიდან გამოყოფილ სახსრებზე. „კულტურის სფეროს ორგანიზაციები უნდა იყვნენ წახალისებულნი, იმისთვის, რომ მოიძიონ კერძო სპონსორები, ან დონორები სახელმწიფო უწყებების, ან არაკომერციული ფონდების დახმარებით, ხოლო მათგან შემოსული დაფინანსება უნდა გაუტოლდეს სპონსორობით მოძიებულ თანხებს.[2]"

საქართველოში კულტურის სფეროს კონკრეტული პროექტები სახელმწიფოსაგან რეგულარულ ფინანსურ მხარდაჭერას საჭიროებენ, რაც საკმაოდ ხშირად, სხვადასხვა მიზეზების გამო (ფინანსური პრობლემები, ხელისუფალთა მხრიდან პოლიტიკური ნების არქონა და სხვა) ვერ ხერხდება. აღსანიშნავია რომ, კულტურის სფეროს განვითარება და ეფექტიანი ფუნქციონირება, თავის მხრივ, დადებით გავლენას ახდენს ინვესტიციების მოზიდვაზე, რაც აუცილებელია ქვეყანაში ან მის რომელიმე რეგიონში ახალი სამუშაო ადგილების შესაქმნელად და სოციალური პრობლემების გადასაწყვეტად.

საერთაშორისო მასობრივი კულტურული ღონისძიებების განხორციელება ხელს შეუწყობს ქვეყნის დადებითი იმიჯის გაძლიერებას და ქვეყნის კულტურული რესურსების შესახებ ინფორმირებულობის ამაღლებას. კულტურა, როგორც შეთანხმებათა სისტემა, კულტურულ – ისტორიული მემკვიდრეობის დაცვასა და გავრცელების ხელშეწყობას, ხელოვნებისა და საგანმანათლებლო საქმიანობის საშუალებით სამოქალაქო ღირებულებების დამკვიდრებასა და სფეროს ორგანიზება–მართვას მოიცავს.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ორგანიზაცია წარმატებას აღწევს, როდესაც მისი მომხმარებელი კმაყოფილია. მომხმარებელთა ლოიალურ დამოკიდებულებას მნიშვნელოვანწილად თანამშრომლები განაპირობებენ. ორგანიზაცია წარმატებულია, თუ მის ყველა თანამშრომელს შეუძლია იფიქროს წარმატებაზე და აქვთ მისწრაფება საკუთარი წვლილი შეიტანონ იდეის განხორციელებაში. „მენეჯმენტი ეს არის საქმიანობის განსაკუთრებული სახე, რომელიც არაორგანიზებულ ბრბოს გადააქცევს ეფექტიან, მიზანმიმართულ და მწარმოებელ ჯგუფად.[3]"

დღეისათვის მართვა განიხილება როგორც პროცესი, რომელიც შედგება ერთმანეთან დაკავშირებული დაგეგმვის, ორგანიზების, მოტივაციის და კონტროლის ფუნქციებისგან. ღონისძიების წარმატება დამოკიდებულია რეალურ შედეგზე ორიენტირებულ და დროში გაწერილ სამოქმედო გეგმაზე.

„გეგმის წარმატება სწორი საპროგრამო შეთავაზებებით იწყება: გეგმის მოწონების შემდეგ, აუცილებელი ხდება კოლეგების გათვითცნობიერება, რადგან შესაძლოა, ვინმე მნიშვნელოვანი თანამშრომელი გეგმის გარეშე დარჩეს და ამდენად, სათანადოდ ვეღარ შეასრულოს საქმის მასზე დაკისრებული ნაწილი.[4]"

კულტურის სფეროს პროექტებისა და პროგრამების შემუშავებისას მნიშვნელოვან კომპონენტს წარმოადგენს მიზნობრივი ჯგუფების განსაზღვრა. სამიზნე აუდიტორიის დამოკიდებულების და მოლოდინების ცოდნა აადვილებს კონკრეტული პროექტის ფარგლებში არსებული მიზნის მიღწევის შესაძლებლობას და ორგანიზატორებს აახლოებს სასურველ შედეგთან. წარმატებული კულტურის სფეროს

---

[1] სანადირაძე ნ., – „კულტურის სფეროს პროექტების მენეჯმენტი და დაგეგმარება", თბ. 2011, გვ. 47

[2] ჰაგორტი ჰ., – „სახელოვნებო მენეჯმენტი", თბ., 2013, გვ. 39-40

[3] Mescon H., Albert M., Khedouri F., - Managament, Harper and row, publishers, New York, 2007.

[4] „საზოგადოებასთან ურთიერთობის შესავალი" – ბრუმი გლენ მ., კატლიპი სკოტ მ., სენტერი ა. თბ. 2010., გვ. 238

პროექტები აღემატება მხოლოდ მიზნობრივი აუდიტორიის კმაყოფილებას და ის მაშტაბურ განვრცობას ჰპოვებს საზოგადოებაზე.

კულტურის სფეროს პროდუქტების, კერძოდ, მასობრივი კულტურული ღონისძიებების ძირითადი მომხმარებლები (პირდაპირი და არაპირდაპირი ბენეფიციარები) სწორედ ახალგაზრდები არიან.

საქართველოს სახელმწიფო ახალგაზრდული პოლიტიკის დოკუმენტში განსაზღვრულია ახალგაზრდის ასაკობრივი ზღვარი, რომლის გათვალისწინებაც მიზანშეწონილია ახალგაზრდულ სეგმენტზე ორიენტირებული პროექტების განხორციელებისას „საქართველოს სახელმწიფო ახალგაზრდული პოლიტიკა არეგულირებს 14–29 წლის პირთა განვითარებასთან დაკავშირებულ საკითხთა ფართო სპექტრს, სახელმწიფო სტრუქტურების, ახალგაზრდების, სამოქალაქო საზოგადოების, კერძო სექტორისა და საერთაშორისო და ადგილობრივი ორგანიზაციების ერთობლივი ძალისხმევით, ითვალისწინებს რა ევროპულ და საერთაშორისო დონეზე არსებულ საუკეთესო გამოცდილებას.

ახალგაზრდული პოლიტიკა წარმოადგენს კონცეპტუალურ დოკუმენტს და ის საფუძვლად უნდა დაედოს მთავრობის მიერ ახალგაზრდობასთან დაკავშირებით განხორციელებულ ქმედებებს.[5]“

საქართველოში უკვე 5 წელია ევროპის დაბადების დღე საზეიმოდ, მასშტაბური ღონისძიებით აღინიშნება. წელს[6] ევროსოფელი რიყის პარკში მოეწყო. სტუმრებს სიმბოლურად ევროკავშირში მოგზაურობა, ევროპის ქვეყნების კულტურული რესურსების და ტრადიციის გაცნობა შეეძლოთ.

ევროპის დღისადმი მიძღვნილი ღონისძიება გამოხატავს ქვეყნის მისწრაფებას ევროპისკენ, სანახაობრივი, შემეცნებითი კულტურული ღონისძებების თანმდევია მთავარი შეტყობინება, რომელიც აღვივებს საზოგადოების განწყობას და მისწრაფებას. ევროპის დღის აღნიშვნა ქვეყნის დამოკიდებულებას საერთაშორისო არენაზე ღიად წარმოაჩენს, „აზრის ლიდერთა“ ჩართულობით ძლიერდება დამოკიდებულება იმის შესახებ, რომ ევროკავშირის წევრობა საქართველოს მოუტანს მშვიდობის და სტაბილურობას.

აღსანიშნავია, რომ მსგავსი ტიპის მასობრივი ღონისძიებების დაგეგმვა – განხორციელებისას საგულისხმოა ახალგაზრდების ჩართულობა. სწორედ აღნიშნული სეგმენტის ჩართულობა მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს საზოგადოების დამოკიდებულებას და პოზიტიურ უკუკავშირს. საყურადღებოა სახელმწიფოს პრიორიტეტების და ახალგაზრდების საჭიროებათა თანხვედრა, მხოლოდ შედეგზე ორიენტირებული ღონისძიება შეიძლება მივიჩნიოთ წარმატებულად.

სახელმწიფო პრიორიტეტების აღქმას აადვილებს სტატისტიკური მონაცემები, კერძოდ, საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ საქართველოს კანონში ნათლად ჩანს წლის განმავლობაში სახელმწიფო რაში გეგმავს თანხების გადანაწილებას.

„თანამედროვე ეკონომიკაში, სადაც გაცვლის უნივერსალურ საშუალებად ითვლება ფული, გამოიყენება გამოთქმა „კულტურის დაფინანსება“, რადგანაც აქ ლაპარაკია ფულადი სახსრების გამოყოფაზე, რომელიც აუცილებელია მატერიალური დანახარჯების დასაფარად და ხელფასების გასაცემად ამ სფეროში მომუშავეთათვის.

სახელმწიფოში საზოგადოებრივ მოწყობასთან დამოკიდებულებით არსებობს სამი ძირითადი საშუალება კულტურის დაფინანსებისა: საბაზრო, საბიუჯეტო და შერეული.[7]“

აღსანიშნავია, რომ ევროკომისიის ინიციატივითა და ევროპის პარლამენტის გადაწყვეტილებით, 2018 წელი კულტურული მემკვიდრეობის წლად გამოცხადდა. საქართველოს მთავრობა შეუერთდება აღნიშნულ ინიციატივას.

ახალგაზრდულ სეგმენტზე ორიენტირებული მასშტაბური მასობრივი ღონისძიებების განხორციელება იგეგმება წლის განმავლობაში. აღსანიშნავია, რომ საქართველოს 2018 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტში ახალგაზრდობის სფეროში სახელმწიფო ხელშეწყობის ღონისძიებებისთვის[8] 4 580 000 ლარია გამოყოფილი. ეს იმას ნიშნავს, რომ მასობრივი კულტურულ, საგანმანათლებლო და შემეცნებითი პროექტების ორგანიზატორებს სახელმწიფო მიერ გამოყოფილი თანხების პარალელურად შესაძლოა დამატებითი თანხების მობილიზება დასჭირდეთ.

კულტურული მემკვიდრეობის დაცვისა და წარმოჩენის მიზნით, საკვანძოდ მნიშვნელოვანია კულტურულ საგანმანათლებლო შემეცნებითი პროექტების ხელშეწყობა. კულტურის სფეროს მოქმედმა სამთავრობო და არასამთავრობო ორგანიზაციებმა უნდა იზრუნონ შედეგზე ორიენტირებული მიზნობრივი აიდიტორიის გათვალისწინებით შემუშავებული პროექტების განხორციელების ხელშეწყობაზე.

---

[5] „საქართველოს სახელმწიფო ახალგაზრდული პოლიტიკის დოკუმენტი“ http://msy.gov.ge

[6] 2018 წლის 5 მაისს „ევროპის დღე“ აღინიშნა რიყის პარკში სადაც წარმოდგენილი იყო ევროკავშირის წევრი ქვეყნების საინფორმაციო სტენდები, სხვადასხვა კულტურული ღონისძიებები, გათამაშებები, პრიზები და გასართობი პროგრამები. მასშტაბური ღონისძიება ევროპის მოედანზე გალა კონცერტით დასრულდა.

[7] დრაგიჩევიჩ–შეშიჩი მ., სტოიკოვიჩი ბ.,– „კულტურა, მენეჯმენტი, ანიმაცია, მარკეტინგი“, თბ. 2007, გვ. 99

[8] „საქართველოს 2018 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ“ საქართველოს კანონი (კოდი 32 08 კულტურა, რელიგია, ახალგაზრდობის ხელშეწყობა და სპორტი) mof.ge/images/File/biujetis-kanoni2018/saboloo/programuli-11.12.2017.pdf

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ბრუმი გლენ მ., კატლიპი სკოტ მ., სენტერი ა. (2010)„საზოგადოებასთან ურთიერთობის შესავალი"
2. სანადირაძე, ნ. (2011).„კულტურის სფეროს პროექტების მენეჯმენტი და დაგეგმარება"
3. დრაგიჩევიჩ-შეშიჩი მ., სტოიკოვიჩი ბ., (2007) „კულტურა, მენეჯმენტი, ანიმაცია, მარკეტინგი"
4. ჰაგორტი, ჰ. (2013). „სახელოვნებო მენეჯმენტი"
5. Mescon H., Albert M., Khedouri F., (2007) Managament, Harper and row, publishers, New York
6. „საქართველოს სახელმწიფო ახალგაზრდული პოლიტიკის დოკუმენტი" http://msy.gov.ge
7. „საქართველოს 2018 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ" საქართველოს კანონი (კოდი 32 08 კულტურა, რელიგია, ახალგაზრდობის ხელშეწყობა და სპორტი) mof.ge/images/File/biujetis-kanoni2018/saboloo/programuli-11.12.2017.pdf

EDUCATIONAL COGNITIVE FUNCTION OF PRODUCTS OF CULTURAL SPHERE

TCHUMBURIDZE DODO
Ph.D. in Art Management,
Associated Professor
Shota Rustaveli theatre and Film Georgian state university, Georgia
dodotchumburidze@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.039

KEYWORDS: CULTURAL SPHERE, EDUCATIONAL COGNITIVE FUNCTION

SUMMARY

In the article the educational-cognitive function of products of cultural sphere on the example of a specific event is discussed. Culture involves a specific area of public life where it is important to see how the creative process is going and what will be achieved. Strengthening the educational component of the products of cultural sphere is finding a positive reflection on adolescents and young people.

The main consumers of the products of cultural sphere, of particularly mass cultural events (direct and indirect beneficiaries) are young people.

Culture as a system of conservation, involves promoting the protection and distribution of cultural - historical heritage, organizing-managing ofsettling civil values through art and educational activities.

It is noteworthy that by the European Commission's initiative and decision of the European Parliament, 2018 was declared a year of cultural heritage. The Government of Georgia will join the initiative. The governmental and non-governmental organizations in the field of culture should take care about supporting with foreseeing of the result based target audience implemented projects. For the purpose of preserving and preserving cultural heritage, it is important to support the cultural-education cognition projects.

GEORGIAN CONSUMERS' BEHAVIOR IN TOURISM AND MARKET SEGMENTATION VALS SYSTEM

EKATERINE BAKHTADZE
Academic Doctor of Economics,
Associated Professor of Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia
bakhtadze.ekaterine@bsu.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.040

KEYWORDS: CONSUMER BEHAVIOR, VALS SYSTEM, DOMESTIC AND INTERNATIONAL TOURISM

Over the past six decades, tourism has experienced continued expansion and diversification to become one of the largest and fastest-growing economic sectors in the world. Tourism has boasted virtually uninterrupted growth over time, despite occasional shocks, demonstrating the sector's strength and resilience. An ever-increasing number of destinations worldwide have opened up to, and invested in tourism, turning it into a key driver of socio-economic progress through the creation of jobs and enterprises, export revenues, and infrastructure development. As a worldwide export category, tourism ranks third after chemicals and fuels and ahead of automotive products and food. In many developing countries, tourism is the top export category. [UNWTO, Tourism Highlights,2017 Edition].

Georgia has good opportunities to achieve various tourist market segments and develop different tourism products:

- Georgia's rich and unique culture, in all of its various expressions, including music, dance, art, history, religion, a considerable number of cultural heritage sites of international and national importance (3 UNESCO WHS site and 2 UNESCO intangible heritage);
- Its history and traditions of winemaking, contesting to be the "birthplace of wine";
- The country's natural assets, protected areas of IUCN categories covers (7 National parks, 7% of the country land), which create opportunities for the development of world-class Eco-tourism/nature tourism, skiing, hiking, mountain biking, water sports, and other forms of adventure and outdoor leisure and recreational pursuits;
- Georgia's mild summer climate and Black Sea coastline;
- Its attractive business and investment environment;
- The natural warmth and hospitality of the Georgian people.

According to the statistics data of Georgian National Tourism Administration, the number of international arrivals has been increasing year by year and in 2017, it reached approx. 7.6 million. The majority of all arrivals were from neighboring countries: Armenia, Azerbaijan, Russia and Turkey and from Iran, India, Israel, Kazakhstan and Saudi Arabia.

Among international tourism, domestic tourism generates significant economic activity and employment in the world, including Georgia. Georgian took 13 million domestic trips in 2017, representing 1.6% decrease compared to the last year. Georgian consumers are influenced by different motives and they behave differently when travel within the country or abroad. Free visa regime with EU has given Georgians big opportunities to travel in EU countries.

Consumer Behavior and VALS Model

A wide range of factors motivates consumers to buy tourism products. Motivating factors in tourism can be split into two groups: [Consumer behavior in tourism. John Swarbrooke and Susan Horner. 2007]

- Those which motivate a person to take a holiday;
- Those which motivate a person to take a particular holiday to a specific destination at a particular time.

Motivating Factors in tourism can be categorized into several groups: physical (relaxation, suntan, exercise and health), cultural (sightseeing, experiencing new cultures), status (exclusivity, fashionability, obtaining a good deal, ostentatious spending opportunities), personal development (increasing knowledge, learning a new skill), emotional (nostalgia, romance, adventure, escapism, fantasy and spiritual fulfillment), personal (visiting friends and relatives, make new friends, need to satisfy others, search for economy if on very limited income).

Every tourist is different and the main factors determine individual tourists' motivators, such are probably their personality, their lifestyle, past experience, their past life, their perceptions of their own weaknesses and strengths and how they wish to be viewed by other people.

No tourist is likely to be influenced by just motivator. They are most likely to be affected by a number of motivators at any time. People rarely take holidays alone, but who they take them with has an influence over the factors which influence their decisions.

People do not always express their true motivators as they do not feel. They will be seen by others as being acceptable, may not always recognize their motivators for they may be subconscious or unconscious, they can be aware of contradictions between their motivator factors and their

actual behavior. Motivators also depend on demographic criteria of tourists – their gender, age and occupation.

The decision to purchase a tourist product is the outcome of a complex process. A tourist think about the range of decisions when choosing a holiday. These decisions connect with the following questions: which destination, which mode of travel, which type of accommodation, which time of the year, package holiday or independent travel, which tour operator.

Different factors influence the holiday decision [Horner and Swardbrooke -1996]. These factors can be divided into two groups: internal to the tourist (personality, health, disposable income, personal motivators, family commitments, work commitments, past experience, hobbies and interests, existing knowledge of potential holidays, lifestyle, attitudes, opinions and perceptions) and external to the tourists (availability of suitable products, advice of travel agents, information obtained from destinations, tourist organizations and the travel media, political restrictions on travel, health problems and vaccination requirements in destinations, special promotions and offers from tourist organizations, the climate of destinations).

There are some academic typologies of tourists identified by Cohen (1972 and 1979), Plog (1977), Perreault, Dorden and Dorden (1997), WestvalaamsEkonomischStudiebureau (1986), Dalen (1989), Gallup and American Express (1989), Smith (1989), Urray (2002), Wood and House (1991), Wickens (1994). Too many typologies do not allow us understand the touris's behavior. Some of them ignore national and cultural differences and they are generally used as if they can be applied to people in all the countries.

The aim of the article is to identify Georgian consumer behavior characteristics and touristic motivators in case of both inbound and outbound travel. We tried to create the simple tourist typology base on VALS segmentation system and summarize main internal and external motivators and factors influencing the tourist's behavior and decision making.

Research methodology and results. The quantitative method was used in the study of this paper and the research instrument was questionnaires. Two questionnaires were prepared to survey residents (potential Georgian tourists) of Georgia and tourist operators and agencies. The questionnaire provided the information about the local tourists regarding several criteria: motivators, attitudes, behavior. Demographic characteristics determined their age, gender and marital status, occupation of respondents. Travel behavior questions showed trip length, information source, travel partner and the reason of traveling in the country and abroad. The second part of the research is connected with VALS system, we asked tour operators and agents to estimate Georgian tourists psychographic and behavioristic criteria during decision making process. The questionnaires were distributed online.

The first part of our research work involved on-line survey of consumers. The distribution according to the gender of respondents showed that 70% were female and 30% were male. The age of respondents was 18-50 years old. The results of respondents' marital status indicated that 64% were single. Most of them - 66% were employed.

It was determined that 25% of respondents can travel once a year and 17.3% can afford to travel twice a year. Most of them – 70.4% plan their holiday themselves and only 14.7% apply to tour-agencies and operators. 74% of them prefer summer months for travelling and only 30% have holidays during winter period.

70.8% of respondents travel within Georgia, and only more than 29% travel abroad. Different factors influence on them while making decision on travelling in Georgia or abroad. By analyzing the influencing factors of their decision travel in Georgia, first of all, the reasonable price is the most important for respondents and then possibilities to have holiday close to their friends and colleagues. The main reason to travel in Georgia is relaxation and natural beauty. Most of them prefer sea resorts and mountain summer resorts; only 4% are interested in balneological destinations. The length of their trip is1-2 weeks for 42.7% and 33% choose 3-4 day holiday. Very few are interested in weekend tours.

The main motivators for Georgian consumers on choosing destination abroad are reasonable price (82%), and possibilities of going sightseeing and visiting different attractions (58%). They are mostly interested in cultural products of EU countries, especially Italy, France, Germany, Spain, Portugal and Greece.

Internet media and friends are the most famous sources of information among the respondents with 25.2% and 72.1% accordingly. The personal factor – the opinion of friends, family members and colleagues influence on Georgian consumers' decision-making in choosing a touristic destination.

Fifteen tourist agencies participated in the second part of the research work. As we found out 31-50 year old consumers apply them for service most frequently. 60% of tourist agencies' consumers prefer individual travel to group travelling. 66% of their consumers purchase cultural tourist products and others are interested in medical/recreation tourism abroad.

On base of VALS the segmentation system we have created two main criteria to find out Georgian consumers' psychographic characteristics from the tour operators and agencies.

VALS includes three primary motivations that explain consumer attitude:

1. Ideals;
2. Achievement;
3. Self-expression.

A person›s tendency to consume goes beyond age, income, gender or education. Certain psychological traits like energy, intellectualism and self-confidence in conjunction with key demographics determine an individual›s resources.

Types of Values And Lifestyles (VALS)

Determined on this basis, there are 8 VALS types which are used to study a customer:

1. Innovators: successful, sophisticated, abundant resources, exhibit all three primary motivations;
2. Experiencers: young, enthusiastic, impulse buyers;
3. Thinkers: mature, satisfied, well-educated, seek out information in decision making process;
4. Achievers: goal-oriented lifestyle, deep commitment to family and career;
5. Believers: conservative, conventional, follow established codes;
6. Strivers: fun-loving, trendy, seek approval of others, money defines success;
7. Makers: enough energy and skill to carry out their projects themselves;
8. Survivors: narrowly-focused lives, few resources.

According the above-mentioned, taking into our consideration only consumers' value and lifestyle and not their buying power, we identified the following two types:

- **Consumers, who are driven by internal motivators and factors** (Individualists, extreme lovers, take-charge people with high self-esteem, creative people, with goal-oriented lifestyles and a deep commitment to career and family, become enthusiastic about new possibilities);
- **Consumers, who are driven by external motivators and factors** (influenced by other opinion, imitate others' behavior, following the fashion and have their ideals, they are conventional people with specific beliefs based on traditional, established codes: family, religion, community, and the nation).

As consumers' low resources and buying power always become a big barrier to express your values and personal characteristic toward travelling.

Tour operators and agencies think that most of their Georgian consumers (70%) belong to the second type - they are more conservative and always interested in popular tourist destinations, hardly interested to meet innovations and exotic tourist products. They are easily influenced by other people's opinion and experience.

REFERENCES:

1. John Swarbrooke and Susan Horner (2012), «Consumer Behavior in Tourism»
2. UNWTO, Tourism Highlights, 2017 Edition
3. Domestic Travel by Georgian Residents, Georgian National Tourism Administration
4. Philip Kotler (2009), segmentation of VALS 2
5. https://www.mbaskool.com/business-concepts/marketing-and-strategy-terms/11515-values-and-lifestyles-vals-research.html

GEORGIAN CONSUMERS' BEHAVIOR IN TOURISM AND MARKET SEGMENTATION VALS SYSTEM

EKATERINE BAKHTADZE
Academic Doctor of Economics,
Associated Professor of Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia
bakhtadze.ekaterine@bsu.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.040

KEYWORDS: CONSUMER BEHAVIOR, VALS SYSTEM, DOMESTIC AND INTERNATIONAL TOURISM

SUMMARY

The aim of the article is to identify Georgian consumer behavior characteristics and touristic motivators in case of both inbound and outbound travel. We tried to create simple tourist typology base on VALS segmentation system and summarize main internal and external motivators and factors influencing tourist's behavior and decision making. According to the research results Georgian residents belong to consumers, who are driven by external motivators and factors.

Georgians have good possibilities to travel in Georgia as its various natural and cultural resources give good opportunities to develop different tourism products. During recent years, domestic trips have been decreasing because of reasonable prices offered by competitive countries and existing Free Visa Regimes with EU and other countries.

ფინანსური ტექნოლოგიების როლი საბანკო სექტორის განვითარებაში

მედეა ჭელიძე
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, საქართველო
medach7@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.041

მარინე თოფჩიშვილი
ბიზნესის ადმინისტრირების აკადემიური დოქტორი, ასისტენტ-პროფესორი
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, საქართველო
marina.topchishvili@mail.ru

საკვანძო სიტყვები: ფინანსური ტექნოლოგიები, ფინანსური ორგანიზაცია, ფინტექი, საბანკო ტექნოლოგიები, ინოვაციური სტარტაპი

ინტერნეტ-ტექნოლოგიების სწრაფი განვითარება XX-XXI სს. მიჯნაზე დაიწყო. იმისათვის, რომ კომპანიებმა ბაზარზე ადგილი დაიმკვიდრონ და შეინარჩუნონ, სასიცოცხლოდ აუცილებელია თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვა და ინოვაციური გადაწყვეტილებების მიღება. შეიძლება ითქვას, რომ თანამედროვე მსოფლიოში ინოვაციურობა ნებისმიერი კომპანიისათვის განვითარებისა და წარმატების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია.

დღესდღეობით ბიზნესი და ტექნოლოგიური ინოვაციები მჭიდროდ არის დაკავშირებული ერთმანეთთან და, ამდენად, ბიზნესის ტექნოლოგიური უზრუნველყოფის საჭიროება სწრაფად იზრდება.

ტექნოლოგიების განვითარებამ უდიდესი გავლენა მოახდინა ფინანსურ სექტორზეც. ფინანსური ტექნოლოგიები, ანუ ფინტექი გულისხმობს ფინანსური მომსახურების სფეროში ტექნოლოგიებისა და ბიზნეს მოდელების გამოყენებას. დღეს კომპანიები, რომლებიც უახლეს ტექნოლოგიებს იყენებენ, მომხმარებლებს უფრო ეფექტურ ფინანსურ სერვისებს სთავაზობენ. ერთ-ერთმა პირველმა სწორედ საფინანსო ინდუსტრიამ გაითავისა ტექნოლოგიების სარგებელი და უპირატესობა.

თანამედროვე მსოფლიო მასშტაბით ფინტექი მნიშვნელოვანი მიმართულებაა, რომელმაც მთლიანად შეცვალა ფულის მართვის საშუალებები. აღსანიშნავია, რომ მან მოძრაობაში მოიყვანა ბანკები და საბანკო-საფინანსო მომსახურება უფრო იოლი და ხელმისაწვდომი გახადა.

ბოლო მსოფლიო ფინანსურმა კრიზისმა უფრო გაართულა ბიზნეს სექტორის დაფინანსების პროცესი. ამ ფონზე, ფინტექის გამოყენების მეშვეობით, საფინანსო სექტორი ხასიათდებოდა სხვადასხვა უპირატესობებით, ინოვაციური გზების ძიებით, ბიზნესის ზრდის შესაძლებლობებით, საკრედიტო რისკების შეფასებისა და ბიზნესის დაკრედიტების უზრუნველყოფის ალტერნატიული გზებით. (აბულაძე რ. 2016.)

დღეს, ფინანსური კომპანიები წარმატებისთვის იყენებენ ინტერნეტ-ტექნოლოგიებს, სიცოცხლისუნარიან ბიზნეს-მოდელებსა და გრძელვადიან ციფრულ სტრატეგიებს. ინოვაციური ფინანსური ონლაინ პლატფორმები მომხმარებლებს საშუალებას აძლევენ მოახდინონ საკრედიტო რესურსებზე წვდომა საბრუნავი საშუალებების შესავსებად, აწარმოონ გადარიცხვები და სხვა ფინანსური მომსახურება.

მსოფლიოში საფინანსო მომსახურების სექტორი ეკონომიკის განვითარების უმნიშვნელოვანეს სფეროს წარმოადგენს, რომელიც მოიცავს ფართო სპექტრის ბიზნეს ორგანიზაციებს, კომერციული ბანკებს, საკრედიტო კომპანიებს, საბროკერო და სადაზღვევო კომპანიებს და სხვა. ბოლო პერიოდში, ფინტექმა ციფრულ ეკოსისტემაში კლასიკური საბანკო სისტემის გადატვირთვა გამოიწვია.

ფინტექი გამოირჩევა შემდეგი თვისებებით: იგი არის ტექნოლოგიური ინოვაცია და ხასიათდება სისწრაფით, სიმარტივით, მოქნილობით და კომფორტულობით, რაც გავლენას ახდენს ფინანსური სერვისის ზრდა-განვითარებაზე; მისი მეშვეობით ოფისიდან გაუსვლელად შესაძლებელია ფინანსურ რესურსებზე წვდომა და მათი მართვა.

აღსანიშნავია, რომ ფინტექის ძირითადი ბენეფიციარები მცირე და საშუალო ბიზნესია. მისი ბაზარი მოიცავს დაკრედიტებას, ვაჭრობას, საფინანსო სფეროს ელექტრონულ კომერციას, საფინანსო სფეროს ონლაინ ვაჭრობას, საფინანსო სფეროს ონლაინ მიწოდების ქსელის მართვას.

როგორც ცნობილია, ბანკები და ფინანსური ორგანიზაციები დიდი ხნის მანძილზე გამოირჩეოდნენ თავიანთი კონსერვატიული მიდგომებით. შედეგად ბევრი მათგანი კარგავდა კონკურენტუნარიანობას ბაზარზე ახალი მოთამაშეების გამოჩენისას, რომლებიც იყენებდნენ თანამედროვე ფინანსურ ტექნოლოგიებს. სპეციალისტების აზრით, უახლოეს 10 წლის მანძილზე ფინანსური მომსახურების სფეროში დასაქმებული დაახლოებით 800 ათასი ადამიანი დაკარგავს სამსახურს ახალი ტექნოლოგიების დანერგვის შედეგად. თუმცა, თანამედროვე ფინანსური ტექნოლოგიების დანერგვის პროცესი შეუქცევადი და აუცილებელია. (Sorkin Andrew R. 2016.)

უნდა ითქვას, რომ ბოლო წლების განმავლობაში საფინანსო ინდუსტრიაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები შეინიშნება. ბანკებისთვის აღნიშნული პრობლემის გადაჭრის ერთ-ერთი გზა შეიძლება გახდეს საკრედიტო ორგანიზაციების შერწყმა ფინტექ-სტარტაპებთან. მსგავსი კავშირის მაგალითია უმსხვილესი საბანკო ჰოლდინგის JPMorgan Chase-სა

და მცირე კომპანიებზე ონლაინ სესხების გამცემ პლატფორმა ONDeck-ს შორის პარტნიორული შეთანხმება ერთობლივი საწარმოს შექმნის თაობაზე. (Sorkin Andrew R. 2016.)

თანამედროვე ბანკები შესამჩნევად განსხვავდებიან თავის წინამორბედი ბანკებისგან. დღეს, ბანკები იმყოფებიან ციფრული ინოვაციების ცენტრში. ისინი განიხილავენ ელექტრონული კომერციის ბიზნეს-მოდელებს, მომხმარებელს სთავაზობენ ინოვაციურ პროდუქტებსა და მომსახურებას, მონაწილეობენ ფინტექის პარტნიორულ ურთიერთობებსა და ინოვაციური სტარტაპების დაფინანსებაში, ხელს უწყობენ ციფრული ბაზრის განვითარებას, სამართლიანი კონკურენტუნარიანი სივრცის ფორმირებას, ინტერნეტ-მოხმარებლების უფლებების დაცვას, ნდობისა და კიბერ-უსაფრთხოების ზრდას.

მეტი ინოვაცია საბოლოოდ ნიშნავს მეტ ეფექტურ, ახალ პროდუტს და სერვისს, რომელიც უკეთესად პასუხობს მომხმარებელთა მოთხოვნებს, ამარტივებს და უფრო კომფორტულს ხდის ადამიანების ურთიერთობას ბანკთან. ინოვაციები ასევე ხელს უწყობს კომპანიას გააიაფოს და მეტად ხელმისაწვდომი გახადოს უკვე არსებული სერვისები. (თიბისი ბანკი მეტი ინოვაციის ძიებაში. 2016.)

საქართველოში მოღვაწე კომპანიები და სახელმწიფო სტრუქტურები განვითარების იმ ეტაპზე იმყოფებიან, როდესაც აუცილებელი ხდება უახლესი ტექნოლოგიების დანერგვა და არსებულის გაფართოება. ამ პროცესში მენეჯმენტი მრავალი რთული ამოცანის წინაშე დგას: საჭიროა სწორი სტრატეგიის დასახვა, სწორი სისტემების შერჩევა, ინვესტიციების მოზიდვა, მათი ეფექტიანი დაბანდება, ახალი სისტემების დანერგვის პროექტების მართვა და ა.შ. (კაკულია ე., თოფჩიშვილი მ. 2017.)

საქართველოში, ქუიქ ქეში (QuickCash) არის პირველი ქართული ინოვაციური მაღალ ტექნოლოგიური (ფინტექ) პლატფორმა, რომელიც 5 წუთში ონლაინ აფასებს მცირე და საშუალო ბიზნესის კრედიტუნარიანობას. QuickCash სთავაზობს მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესს, ონლაინ პლატფორმის საშუალებით ფინანსური და რისკიანობის შეფასების გავლის შემდეგ, ბიზნეს საკრედიტო ხაზს. (ბიზნეს კრედიტუნარიანობის შეფასების ინოვაციური პლატფორმა. 2018.)

2017 წლის 16 მაისს თბილისში, სასტუმრო ქორთიარდ მერიოტში გაიმართა ფინანსური ტექნოლოგიების პირველი კონფერენცია, რომლის მიზანი იყო საქართველოში ფინტექის პოპულარიზაცია და საბანკო-საფინანსო მომსახურების უფრო მეტად გამარტივება. ღონისძიება საქართველოს ონლაინ არასაბანკო საკრედიტო ასოციაციისა და საქართველოს ბიზნესასოციაციის ორგანიზებით მოეწყო.

კონფერენციაზე განხილულ იქნა ზოგადად ფინანსური ტექნოლოგიების არსი და მნიშვნელობა, ასევე მისი განვითარების დონე და აუცილებლობა საქართველოში. წარმოდგენილ იქნა ახალი პროექტები, რომელთა განხორციელებაც საქართველოში საბანკო სექტორს კიდევ უფრო ხელმისაწვდომს გახდის. რაც მეტია ინოვაცია, მით მეტად ეფექტურია სერვისი, რომელიც უკეთესად პასუხობს მომხმარებელთა მოთხოვნებს, ამარტივებს და უფრო კომფორტულს ხდის კლიენტების ურთიერთობას ბანკთან. (თიბისი ბანკი მეტი ინოვაციის ძიებაში. 2016.)

აღსანიშნავია, რომ ქართული საბანკო სექტორი, ერთ-ერთი მოწინავე სექტორია ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების ათვისების პროცესში, რაც გამოიხატება დისტანციური საბანკო მომსახურების არხების განვითარებით, თანამედროვე საბანკო ტექნოლოგიებში ინვესტირებით, მრავალფეროვანი საბანკო პროდუქტების და მომსახურების წარდგენით, უახლეს ტექნოლოგიებზე დაფუძნებულ სამომხმარებლო სერვისებით, სისტემებითა და პროცესებით, უსაფრთხოებითა და მოქნილობით. (მოსიაშვილი ვ., ჭელიძე მ., ხიდირბეგიშვილი ნ. 2017.)

საქართველოში ბანკები აქტიურად განაგრძობენ ახალ, ინოვაციურ პროდუქტებში ინვესტირებას და, იმედია, ახლო მომავალში ბევრ საინტერესო სიახლეს შესთავაზებენ მომხმარებლებს. ამასთან ერთად, ისინი მუდმივად ეძებენ ახალ პარტნიორებს და კომპანიებს სტრატეგიული თანამშრომლობისთვის, რაც მნიშვნელოვან დადებით ეფექტს იქონიებს ბანკსა და მის კლიენტებზე.

საქართველოსთვის, როგორც განვითარებადი ქვეყნისთვის, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ფინანსური ტექნოლოგიების შემდგომი დანერგვა და მუდმივი განვითარება. ცნობილია, რომ მსოფლიოში არსებობენ ბანკები, რომლებიც მთლიანად ონლაინ რეჟიმში მუშაობენ. იმისათვის, რომ შევძლოთ მათთან თანამშრომლობა და პარტნიორული ურთიერთობების დამყარება, საჭიროა ფეხი ავუწყოთ ამ მიმართულებით მსოფლიოში მიმდინარე თანამედროვე ტენდენციებს.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. აბულაძე რ. (2016). ტექნოლოგიები ფინანსებში — მსოფლიოს მიღწევები და საქართველოს პერსპექტივები. http://commersant.ge/?view=post&id=73718&lang_id=ge
2. ბიზნეს კრედიტუნარიანობის შეფასების ინოვაციური პლატფორმა. (2018). ფინანსური ტექნოლოგიები და ბიზნესი. https://qcash.ge/?page=article&artid=3
3. თიბისი ბანკი მეტი ინოვაციის ძიებაში. 2016. ჟ. Forbes Georgia. http://forbes.ge/news/1569/TBC-banki-meti-inovaciis-ZiebaSi
4. კაკულია ე., თოფჩიშვილი მ. (2017). თანამედროვე ბიზნეს ტექნოლოგიები და მარკეტინგული გადაწყვეტილებები. მე-4 საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენცია „განვითარების ეკონომიკა და ინოვაციები: გამოწვევები, გადაწყვეტის გზები." კონფერენციის მასალების კრებული. გვ. 72-75.
5. მოსიაშვილი ვ., ჭელიძე მ., ხიდირბეგიშვილი ნ. 2017. ფინანსური ინსტიტუტები და ბაზრები. სახელმძღვანელო. თბილისი: გამომცემლობა „დანი". 461 გვ.
6. ციფრული ევოლუცია ფინანსურ სექტორში: ფინტექი. (2016). ჟ. ეკონომიკა და ბიზნესი: ტ. IX, №2.
7. Sorkin Andrew R. (2016). Fintech Firms Are Taking On the Big Banks, but Can They Win? The New York Times. http://www.nytimes.com/2016/04/07/business/dealbook/fintech-firms-are-taking-on-the-big-banks-but-can-they-win.html?_r2

THE ROLE OF FINANCIAL TECHNOLOGIES IN THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR

MEDEA CHELIDZE
PhD in Economics, Associate Professor,
Georgian Technical University, Georgia
medach7@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.041

MARINE TOPCHISHVILI
PhD in Business Administration, Assistent Professor,
Georgian Technical University, Georgia
marina.topchishvili@mail.ru

KEYWORDS: FINANCIAL TECHNOLOGIES, FINANCIAL ORGANIZATION, FINTECH, BANKING TECHNOLOGIES, INNOVATIVE START-UP.

SUMMARY

The development of technologies have had a huge impact on the financial sector. The term "Fintech" has emerged by merging finance and technology, which implies start-ups that use advanced technologies in financial services. On the one hand, advanced technologies facilitate and simplify the implementation of various operations and activities, but, on the other hand, pose a real threat to the conservative banking sector.

The main goal of the introduction and development of financial technologies in the banking sector is to save time, accuracy and high quality of protection.

As in the whole world, today Fintech is successfully developing in Georgia. It helps to attract investments and makes banking services more accessible, comfortable and flexible.

The purpose of the study is to determine the role and importance of financial technologies in the development of the banking sector. The theoretical basis of the research is the experience of Georgia and foreign countries, theories and proposals of scientists-economists and practitioners.

The article discusses the importance of introducing financial technologies to improve the competitiveness of banks, as well as the prospects for the development of the banking sector in the context of modern financial technologies.

ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის მიზნები, აუდიტორული რისკი და ფინანსური ანგარიშგების ძირითადი მტკიცებები

თეა უდესიანი
ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი
აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
udesiani.tea@gmail.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.042

თათია უდესიანი
დოქტორანტი
აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
tata.udesiani@gmail.com

საკვანძო სიტყვები: ფინანსური ანგარიშგება, აუდიტორული რისკი

აუდიტორული საქმიანობის ძირითადი მიზანია სამეურნეო სუბიექტის მიერ განხორციელებული ფინანსური და სამეურნეო ოპერაციების მოქმედ ნორმატიულ აქტებთან შესაბამისობისა და უტყუარობის დადგენა. აუდიტის შედეგად აუდიტორმა უნდა გამოხატოს თავისი მოსაზრება იმის შესახებ, თუ რამდენად შეესაბამება აუდიტის ობიექტის საქმიანობა დადგენილ კრიტერიუმებს. აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტების მიხედვით ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის ჩატარების დროს აუდიტორის ამოცანა არის დასაბუთებული რწმუნების მოპოვება იმის შესახებ, ფინანსური ანგარიშგება მთლიანობაში შეიცავს თუ არა თაღლითობით ან შეცდომით გამოწვეულ არსებით უზუსტობას. აღნიშნული, აუდიტორს შესაძლებლობას მისცემს გამოთქვას მოსაზრება იმის შესახებ არის თუ არა ფინანსური ანგარიშგება მომზადებული ყველა არსებითი ასპექტის გათვალისწინებით, ფინანსური ანგარიშგების წარდგენის შესაფერისი საფუძვლების შესაბამისად.

ფინანსური ანგარიშგების შემოწმების ძირითად მიზნებად შეიძლება დავსახოთ:

- ანგარიშგების უტყუარობის დადასტურება;
- შესამოწმებელ პერიოდში საწარმოს საქმიანობის ანგარიშგებისა და ანგარიშგებაში შემოსავლებისა და ფინანსური შედეგების ასახვის სისრულის, უტყუარობის და სიზუსტის შემოწმება;
- საკუთარი კაპიტალის, ვალდებულებების, აქტივების ასახვის მეთოდოლოგიის შეფასების, ანგარიშგების წარმოებისა და ანგარიშგების შედგენის კანონმდებლობით და ნორმატიული დოკუმენტებით რეგულირების დაცვისადმი კონტროლი.
- საკუთარი ძირითადი და საბრუნავი სახსრების, ფინანსური რეზერვებისა და სესხის წყაროების რეზერვების გამოვლენა და უკეთ გამოყენება.

ფინანსური აუდიტის მიზნების მიღწევის პოზიციიდან აუცილებელია აუდიტის სეგმენტირება. აუდიტის სეგმენტირება შეიძლება ეწოდოს იმ ელემენტებს, რომელთა მიმართაც ჩატარდება აუდიტორული პროცედურები, ფინანსური ანგარიშგების მუხლების სისწორის კრიტერიუმებთან შესაბამისობის შესახებ მტკიცებულებების მოპოვების მიზნით. მაშასადამე, ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის საერთო მიზანს შეიძლება მივაღწიოთ იმ ქვემიზნების შესრულებით, რომლებიც დადგენილია აუდიტის თითოეული სეგმენტისათვის.

ფინანსური ანგარიშგების დაყოფა ელემენტებად აადვილებს მასთან მუშაობას და აუდიტის პროცესის ორგანიზების დროს ხელს უწყობს კონკრეტული ამოცანების განაწილებას აუდიტის შემსრულებელი ჯგუფის წევრებს შორის. ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის მიზნების მისაღწევად შეიძლება გამოვიყენოთ საერთაშორისო პრაქტიკაში აპრობირებული ორი მიდგომა: **მუხლობრივი და ციკლური.** განვიხილოთ თითოეული მათგანის მნიშვნელობა:

მუხლობრივი მიდგომა – გამოყოფილი აუდიტის სეგმენტები ფაქტობრივად ემთხვევა ბუღალტრული აღრიცხვის ობიექტებს და სამეურნეო ოპერაციების ტესტირება ტარდება ცალკეული საბუღალტრო ანგარიშების მიმართ, მტკიცებულებების განყენებულად მიღების თვალსაზრისით.

ციკლური მიდგომა – აუდიტის სეგმენტებად სამეურნეო ოპერაციების ციკლები გამოიყოფა. აუდიტი ტარდება სამეურნეო სუბიექტის სამეურნეო–საფინანსო საქმიანობის თავისებურებების, გამოყენებული ბუღალტრული აღრიცხვის სისტემისა და დოკუმენტბრუნვის სისტემის გათვალისწინებით. ამიტომ, მიუხედავად საერთო მიდგომისა, თითოეული სამეურნეო სუბიექტისათვის აუდიტის სეგმენტირებას ინდივიდუალური თავისებურებები ექნება.

შეგვიძლია გამოვყოთ აუდიტის შემდეგი ციკლები:

- რეალიზაცია და ამონაგების მიღება;
- სასაქონლო და საანგარიშსწორებო ოპერაციები;
- შრომის ორგანიზაცია და ანაზღაურება;
- კაპიტალის ფორმირება და მისი შემოსავლიანობა.

სამეურნეო სუბიექტის სააღრიცხვო ინფორმაციის ანალიზის საფუძველზე ასევე შეიძლება გამოვყოთ შემდეგი საოპერაციო ციკლები:

- შესყიდვები;
- წარმოება;
- რეალიზაცია, შემოსავლების მიღება და ფინანსური შედეგის ფორმირება;

- ანაზღაურება;
- ინვესტირება;
- მოგების გამოყენება და კაპიტალის ფორმირება.

აუდიტის პროცესში თითოეული საოპერაციო ციკლის გამოკვლევა ცალკე უნდა მიმდინარეობდეს, რაც რთული, საფუძვლიანი შემოწმების ჩატარების საშუალებას მოგვცემს. ამასთან, შემოწმება ისე უნდა იყოს ორგანიზებული, რომ დროულად გამოვლინდეს ციკლებს შორის ურთიერთკავშირი.

აუდიტის პროცესში მნიშვნელოვანია აუდიტორის მიერ აუდიტის რისკის სწორად შეაფასება. აუდიტორული რისკი ნიშნავს იმის ალბათობას, რომ აუდიტის ობიექტის ბუღალტრული ანგარიშგება შეიძლება შეიცავდეს გამოუვლინებელ არსებით შეცდომებს ან დამახინჯებებს მისი უტყუარობის დადასტურების შემდეგ. იმის გამო, რომ შეუძლებელია შემოწმდეს ყველა ტრანზაქცია და ოპერაცია, აუდიტორმა უნდა შეაფასოს აუდიტორული რისკის დონე. აუდიტის მიზანია აუდიტორული რისკის შემცირება მისაღებ დაბალ დონემდე. აუდიტორული რისკი შეიძლება წარმოვადგინოთ ფორმულის სახით:

არ = თრ * კრ * შრ

განვიხილოთ აუდიტორული რისკის სამივე კომპონენტი:

1. თანდაყოლილი რისკი (თრ): დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე, როგორიცაა სამეურნეო სუბიექტზე საბაზრო პირობების ზემოქმედების ხარისხი, ფირმის ფულად სახსრებთან დაკავშირებული მდგომარეობა, კომპანიის საწარმოო საქმიანობის ისტორია, არაორდინალური ოპერაციების მოქმედების ხარისხი და სფერო. ეს არის შიდა რისკი, რაც გულისხმობს სუბიექტურად განსაზღვრული დამახინჯებების არსებობის რისკს ფინანსურ ანგარიშგებაში, ერთგვაროვან ოპერაციებში, კონკრეტულ ანგარიშში, და ა.შ. სანამ მას შიდა კონტროლის სისტემა აღმოაჩენს. თანდაყოლილი რისკის შესაფასებლად აუდიტორი იყენებს მოცემული სამეურნეო სუბიექტის წინა წლების აუდიტიდან მიღებულ გამოცდილებას და ასევე მიმართავს პროფესიულ განსჯას ზოგიერთი ფაქტორის შესაფასებლად.

2. კონტროლის რისკი (კრ): მდგომარეობს იმაში, რომ არსებითი დამახინჯება შეიძლება წარმოიქმნას ანგარიშის ნაშთში ანდა ოპერაციის კლასში და არ იქნას გამოვლენილი და აღმოფხვრილი ბუღალტრული აღრიცხვისა და შიდა კონტროლის სისტემის მიერ. ეს არის რისკი, რომელიც აუდიტორის მიერ სუბიექტურად განსაზღვრული ალბათობაა იმისა, რომ საწარმოში აღრიცხვისა და კონტროლის არსებული სისტემა დროულად არ აღმოაჩენს და შეასწორებს არსებით დარღვევებს. კონტროლის რისკი დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე, როგორიცაა სამეურნეო ერთეულის კონტროლის გარემო, მათ შორის სისტემის მმართველი პერსონალის პატიოსნება, ხელმძღვანელობის საზედამხედველო კონტროლის დონე და ცალკეული ანგარიშების მიმართ დაწესებული კონტროლის პროცედურების სიძლიერე. რაც უფრო დაბალია კონტროლის რისკის შეფასება, მით მეტი მტკიცებულებების შეკრება არის საჭირო იმის დასამტკიცებლად, რომ სისტემები სათანადოდ არის დაპროექტებული და მუშაობს ეფექტურად.

3. შეუმჩნევლობის რისკი (შრ): რისკი მდგომარეობს იმაში, რომ აუდიტორის დამოუკიდებელი პროცედურები ვერ აღმოაჩენს არსებითი ხასიათის დამახინჯებებს ანგარიშგების ნაშთებში ან ოპერაციათა კლასებში. ეს არის რისკი, რომელიც აუდიტორის მიერ სუბიექტურად განსაზღვრული ალბათობაა იმისა, რომ აუდიტისას გამოყენებული აუდიტის პროცედურები არსებითი დარღვევის გამოვლენის საშუალებას არ იძლევა. შეუმჩნევლობის რისკი დამოკიდებულია აუდიტორის მიერ არჩეული პროცედურების ბუნებაზე, სიდიდესა და დროულობაზე.

თანდაყოლილი რისკი და კონტროლის რისკი განსხვავდება შეუმჩნევლობის რისკისგან, რადგან ისინი არის განსაზღვრული აუდიტის ობიექტის მიერ და მათ ერთობლიობას არსებითი უზუსტობების რისკს უწოდებენ. აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტების მიხედვით არსებითი უზუსტობის რისკი არის რისკი იმისა, რომ ფინანსური ანგარიშგება შეიცავს არსებით უზუსტობას აუდიტის ჩატარებამდე. აუდიტორის მიზანია თაღლითობით ან შეცდომით გამოწვეული არსებითი უზუსტობის რისკების გამოვლენა და შეფასება ფინანსური ანგარიშგებისა და მტკიცების დონეებზე, სამეურნეო სუბიექტისა და მისი გარემოს, მათ შორის მისი შიდა კონტროლის შესწავლის გზით, რითიც უზრუნველყოფს საფუძველს არსებითი უზუსტობის შეფასებულ რისკებზე რეაგირების მიზნით საპასუხო ქმედებების განსაზღვრისა და განხორციელებისათვის.

აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტებში როგორც წესი, ცალ-ცალკე არ განიხილება თანდაყოლილი და კონტროლის რისკები, არამედ ერთად ხდება არსებით უზუსტობების რისკის შეფასება. თუმცა აუდიტორს შეუძლია თვითონ გადაწყვიტოს თანდაყოლილ და კონტროლის რისკებს ცალ-ცალკე შეაფასებს თუ ერთად, მისთვის მიზანშეწონილი აუდიტის მეთოდიკისა თუ მეთოდოლოგიის და პრაქტიკული მოსაზრებებიდან გამომდინარე. ერთის მხრივ არსებობს კავშირი აუდიტორის მიერ შეფასებულ თანდაყოლილ და კონტროლის რისკსა და მეორეს მხრივ მისაღებ შეუმჩნევლობის რისკს შორის. რაც უფრო მაღალი დონით აფასებს აუდიტორი თანდაყოლილ ან/და კონტროლის რისკს მით უფრო დაბალია შეუმჩნევლობის რისკი და შესაბამისად უფრო მაღალია საჭირო ტესტირების დონე, რათა მიღწეულ იქნას სასურველი აუდიტორული რისკი. აუდიტორმა უნდა შეაფასოს თანდაყოლილი რისკი და კონტროლის რისკი და ამაზე დაყრდნობით შეარჩიოს სათანადო პროცედურები, რათა შეამციროს შეუმჩნევლობის რისკი (შრ), რომელიც საბოლოო ჯამში მოგვცემს მთლიანი აუდიტორული რისკის დაბალ დონეს.

შრ = არ/(თრ*კრ)

ჩვეულებრივად აუდიტის საწყის ეტაპზე ფასდება რისკის დონე, მათ შორის თანდაყოლილი რისკი. იმისათვის რომ

შევაფასოთ თანდაყოლილი რისკი აუდიტორმა უნდა შეაფასოს ის გარემო რომელშიც ორგანიზაცია ფუნქციონირებს და უნდა შეისწავლოს მისი დამახასიათებელი ნიშან–თვისებები. საბოლოო დასკვნების გამოსატანად აუცილებელია სიღრმისეული განხილვა, მაგრამ ეს პროცესი არ უნდა გრძელდებოდეს დიდხანს. აუდიტორმა ყოველთვის უნდა გაითვალისწინოს (მხედველობაში მიიღოს) წინა წლებში ჩატარებული აუდიტის გამოცდილება. რისკების წინასწარი შეფასების მიზანი არის ის, რომ საშუალება მისცეს აუდიტორს ჩამოაყალიბოს წინასწარი დასკვნები აუდიტის ობიექტის შესახებ იმ საგნებზე (ოპერაციებზე) რასაც უტარდებათ აუდიტი.

აუდიტის პროცესის დროს აუდიტორი რაც უფრო მეტ დამოუკიდებელ ტესტების პროცედურებს ატარებს მით უფრო დიდია შანსი იმისა, რომ აღმოაჩინოს მატერიალური შეცდომები და უზუსტობები ფინანსურ ანგარიშგებაში, ამგვარად შეუმჩნევლობის რისკი უფრო ნაკლები იქნება. აუდიტორი რაც უფრო მეტ არსებით კონტროლის ტესტებს ატარებს, მით უფრო ამცირებს შეუმჩნევლობის რისკს და საბოლოო ჯამში ამას მივყავართ აუდიტის რისკის შემცირებისკენ.

მაგალითად: *როდესაც აუდიტორი ახდენს თანდაყოლილი რისკის თავდაპირველ შეფასებას აფასებს მას დაბალი დონით და ის განისაზღვრება ღირებულების 20%-ით. სისტემის სიღრმისეული შემოწმება და კონტროლის ტესტები გვიჩვენებს, რომ გონივრულად ჩამოყალიბებული კონტროლის სისტემა მუშაობს ეფექტურად გამონაკლისების გარეშე. ამის შემდეგ სისტემა ფასდება როგორც «საშუალო» და კონტროლის რისკს საზღვრავს 40 %, ხოლო მისაღებ აუდიტორული რისკს 1 %-ით. ამგვარად აუდიტორს ეძლევა საშუალება რომ გამოითვალოს საჭირო დამოუკიდებელი ტესტების მოცულობა.*

არ = 1 % = 0.01

თრ = 20% = 0.20

კრ = 40% = 0.40

*შრ = 0.01 / (0.2 * 0.4) = 0.125*

შეუმჩნევლობის რისკის საპირისპირო გარანტია, გარანტია რომელიც მოითხოვს დამოუკიდებელი ტესტების რაოდენობას, არის:

1.0 – 0.125 = 0.875 = 87.5 %

აუდიტრორმა ისე უნდა დაგეგმოს აუდიტის პროცესი, რომ გარანტირებული იყოს აუდიტის მაღალი ხარისხი. აუდიტის დაგეგმვისას, აუდიტორი უნდა ისწრაფოდეს იმისკენ, რომ შეაფასოს ყველა ის შეცდომების და უზუსტობების დონე, რომელიც სავარაუდოდ იმოქმედებს ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლებზე. შემდეგ აუდიტორი უნდა დარწმუნდეს იმაში, რომ მიღებული აუდიტორული რისკი არ აყენებს საფრთხის ქვეშ აუდიტის ხარისხს.

აუდიტორული რისკის შესამცირებლად აუდიტორმა უნდა განსაზღვროს ფინანსური ანგარიშგების დონეზე გამოვლენილ მნიშვნელოვან უზუსტობებსა და რისკზე რეაგირების სტრატეგია. ასეთი რეაგირების მექანიზმი შეიძლება მოიცავდეს აუდიტის ჯგუფის მიერ ყურადღების გამახვილებას მტკიცებულებების შეგროვებაზე, რისკის შეფასების დროს საჭირო პროფესიული სკეპტიციზმის შენარჩუნებაზე, ასევე შესაძლებელია უფრო გამოცდილი ან სპეციალური უნარ–ჩვევების მქონე პერსონალის ჩართვა აუდიტის პროცედურების განხორციელებისას. გარდა ამისა აუდიტორს შეუძლია შეცვალოს აუდიტის ჩატარების მეთოდების მოცულობა, ხასიათი და ვადები იდენტიფიცირებული რისკის შესაბამისად.

იმისათვის, რომ აუდიტორული შემოწმების პროცესი სწორად და რაციონალურად იყოს ორგანიზებული, აუდიტის ჩასატარებლად მოცემული კონკრეტული გარემოებების შესაფერისი, საკმარისი და აუცილებელი აუდიტორული პროცედურები შეირჩეს, აუცილებელია აუდიტორს ნათლად და სწორად ესმოდეს ფინასური ანგარიშგების აუდიტის მიზნები. აუდიტორმა ფინანსური ანგარიშგების უტყუარობისა და სამართლიანობის შესახებ რწმუნების მისაღებად უნდა მოიპოვოს საკმარისი რაოდენობის შესაფერისი აუდიტორული მტკიცებულობები, რომელსაც დაეყრდნობა მისი პროფესიული მოსაზრება. მცკიცებულობების შეკრება აუდიტში მიზანმიმართული პროცესია, რომლის რაციონალურად ორგანიზებისათვის აუდიტორი უნდა ხელმძღვანელობდეს გარკვეული ორიენტირებით — ფინანსური ანგარიშგების მუხლების სისწორის კრიტერიუმებით, რასაც აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტებში ფინანსური ანგარიშგების მტკიცებები ეწოდება.

ფინანსური ანგარიშგება რომ ასახავდეს უტყუარ და სამართლიან თვალსაზრისს, ფინანსური ანგარიშგებისათვის დადგენილი ნორმატიული ბაზის შესაბამისად, აუდიტის ობიექტის ხელმძღვანელობა ქმნის მტკიცებებს ფინანური ანგარიშგების სხვადასხვა ელემენტის აღიარების, გაზომვის, წარდგენისა და შესაბამისი განმარტებითი შენიშვნების შესახებ. აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტების მიხედვით მტკიცებები არის სამეურნეო სუბიექტის ხელმძღვანელობის მიერ მკაფიოდ ან სხვაგვარად წარმოდგენილი ოფიციალური ინფორმაცია, რომელიც ასახულია ფინანსურ ანგარიშგებაში და აუდიტორი იყენებს სხვადასხვა ტიპის პოტენციური უზუსტობების განსახილველად. როდესაც ხელმძღვანელობა აუდიტორებს წარუდგენს ოფიციალურ ცნობას შემდეგი სახით: „მთლიანობაში ფინანსური ანგარიშგება წარდგენილია სამართლიანად ფინანსური ანგარიშგების წარდგენის შესაფერისი საფუძვლების შესაბამისად“, ამგვარი განცხადება ფაქტობრივად გულისხმობს გარკვეული მტკიცებების არსებობას ფინანსურ ანგარიშგებაში. მტკიცება, რომელსაც შესაბამისი კონტროლი შეეხება უნდა იქნეს დოკუმენტურად ასახული.

ხელმძღვანელობის მიერ წარმოდგენილი და ფინანსურ ანგარიშგებაში განსახიერებული მტკიცებები ეხება სხვადასხვა ელემენტების ფინანსურ ანგარიშგებაში აღიარებას, გაზომვას, წარდგენასა და ფინანსური ანგარიშგების შენიშვნების განმარტებას. ხელმძღვანელობის მტკიცებების მაგალითებია:

- ფინანსურ ანგარიშგებაში ასახული ყველა აქტივი არსებობს;
- რეალიზაციის ყველა ოპერაცია აისახა სათანადო საანგარიშგებო პერიოდში;
- სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობები (მარაგები) ასახულია შესაბამისი ღირებულებებით;
- კრედიტორული დავალიანება წარმოადგენს სამეურნეო სუბიექტის რეალურ ვალდებულებებს;
- ბუღალტრულად ასახული ყველა ოპერაცია განხორციელდა აუდიტს დაქვემდებარებულ პერიოდში;
- ყველა თანხა სათანადოდ არის წარმოდგენილი და განმარტებული ფინანსურ ანგარიშგებაში.

ამგვარ მტკიცებებს ხშირად აერთიანებენ და ერთი სახელწოდებით მოიხსენიებენ, მაგალითად:

- **წარმოშობა** – დოკუმენტურად ასახული ოპერაციები და მოვლენები უკვე განხორციელდა და შეეხება აუდიტის ობიქტს;
- **სისრულე** – ყველა ოპერაცია და მოვლენა, რომელიც უნდა ასახულიყო ჩანაწერებში, დოკუმენტურად არის ასახული;
- **სიზუსტე** – ჩანაწერებში დოკუმენტურად ასახულ ოპერაციებთან და მოვლენებთან დაკავშირებული თანხები და სხვა მონაცემები სათანადოდ არის ასახული;
- **დროში გამიჯვნა** – ოპერაციები და მოვლენები ასახულია სწორ სააღრიცხვო პერიოდში;
- **კლასიფიკაცია** – ოპერაციები და მოვლენები ასახულია სათანადო ანგარიშებში;
- **გადახდილი ფასის შესაბამისობა** – დანახარჯებთან დაკავშირებული ოპერაცია არის ეკონომიური შენაძენი და რესურსების ეფექტიანი და მარგი გამოყენება;
- **შესაბამისობა** – ოპერაციები განხორციელდა ყველა შესაბამისი კანონისა და სხვა ნორმატიული აქტის შესაბამისად.

აუდიტორი მტკიცებებს იყენებს რისკის შესაფასებლად იმ პოტენციური უზუსტობების გათვალისწინებით, რომლებიც შეიძლება დაშვებული იქნეს და შეიმუშავებს ისეთ აუდიტორულ პროცედურებს რომელიც უპასუხებს შეფასებულ რისკს. ფინანსური ანგარიშგების კომპონენტებს აქვს სხვადასხვა რისკი, რომელიც არსებითია აუდიტისათვის. შესაბამისად, ამა თუ იმ კომპონენტის განხილვისას აუდიტორს უნდა შეეძლოს იმის განსაზღვრა რომელი მტკიცებაა უპირატესი. მაგალითად: აქტივებზე არსებობის მტკიცების ტესტირება უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე სისრულე. თავის მხრივ მიღებული შემოსავლების სისრულე უფრო მნიშვნელოვანია ვიდრე იმის დადგენა ფაქტობრივად განხორციელდა თუ არა ეს ოპერაცია. ეს შეიძლება ინდივიდუალური იყოს თითოეული აუდიტისათვის შესაბამისი სპეციპიკური რისკის გათვალისწინებით.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტები (ISA).
2. აუდიტისა და მარწმუნებელი მომსახურების საერთაშორისო ოფიციალური დოკუმენტების ცნობარი (2009)..
3. ეფექტიანობის აუდიტის განხორციელების ძირითადი პრინციპები – INTOSAI-ს სახელმძღვანელო.
4. საქართველოს კანონი „ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგების და აუდიტის შესახებ“. (2016).
5. საქართველოს კანონი „სახელმწიფო შიდა ფინანსური კონტროლის შესახებ“. (2011).
6. სახელმწიფო აუდიტის სამსახური. ფინანსური და შესაბამისობის აუდიტის სახელმძღვანელო. (2010).
7. საჯარო სექტორის ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტები (IPSAS).
8. უმაღლესი აუდიტორული ორგანიზაციების საერთაშორისო სტანდარტები (ISSAI).
9. ხარისხის კონტროლის საერთაშორისო სტანდარტები (ISQC).
10. IFAC – აუდიტის ოფიციალური ტექნიკური დოკუმენტები.
11. ხარისხის კონტროლის, აუდიტის, მიმოხილვის, სხვა მარწმუნებელი და დაკავშირებული მომსახურების საერთაშორისო დოკუმენტების ცნობარი. (2015).
12. შიდა აუდიტის პროფესიული პრაქტიკის საერთაშორისო სტანდარტები.
13. International Standards of Auditing published by the IFAC.
14. Financial Audit Manual NAO-UK.
15. Ерофеева В. А. Пискунов В.А. Битиукова Т.А.(2010). Аудит. М. Юрайт.

AUDIT OBJECTIVES OF FINANCIAL STATEMENTS, AUDIT RISK AND BASIC ASSESSMENT OF FINANCIAL STATEMENTS

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.042

TEA UDESIANI
Business Administration Doctor
Akaki Tsereteli State University, Georgia
udesiani.tea@gmail.com

TATIA UDESIANI
PhD Student,
Akaki Tsereteli State University, Georgia
tata.udesiani@gmail.com

KEYWORDS: FINANCIAL REPORTING, AUDIT RISK

SUMMARY

The paper deals with the main objective of the audit activity which is expressed in determining compliance with the normative acts of financial and economic operations carried out by the economic entity.

The main goals of financial reporting are: Confirmation of reporting credentials; During the inspection period the reporting the enterprise's activities, checking the completeness, accuracy and accuracy of the revenue and the financial results; Equity, liabilities, assets, reflecting the methodology of evaluation, and reporting laws and normative documents regulating the protection of control; Identify and utilize reserve funds, financial reserves and loan sources of their own.

The achievement of the financial statements audit requires a segment of audit that can be carried out in the international practice through the subjective and cyclical approaches.

In the audit process it is also important to assess the audit's risk correctly, which is carried out by the following three components: the risk of risk, the risk of control and the risk of invisibility.

The official certificate presented by the management of the audit object is as follows: "In total, the financial statements are presented in accordance with the basis of the fair presentation of the fair financial statements", in fact the existence of certain the evidence in the financial statements.

The auditor uses the assertions to evaluate risk assessment by considering the potential inaccuracies that may be allowed to work and develop audit procedures that will assess the risk assessment. The components of financial reporting have different risks, which are essential for auditing. Consequently, when considering a component, the auditor should be able to determine which claim is predominant. For example: the evidence of the existence on assets is more important than completeness. The completeness of earnings in turn is more important than determining whether this operation was implemented or not. This may be individual for each audit taking into consideration the relevant specific risk.

ტურიზმის დარგი და რეგიონის ეკონომიკაზე მისი გავლენის შეფასების მოდელები

მირანდა გავაშელი
საქართველოს საპატრიარქოს წმ. ანდრია პირველწოდებულის
სახ. ქართული უნივერსიტეტის დოქტორანტი, საქართველო
mikogavasheli@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.043

საკვანძო სიტყვები: ტურიზმი, რეგიონის ეკონომიკა, ეკონომიკური ზეგავლენის მოდელი

ტურიზმი მსოფლიო ეკონომიკაში ერთ-ერთ მნიშვნელოვან როლს თამაშობს. ბოლო წლებში ის მსოფლიო ბიზნესის ერთ-ერთი ყველაზე მომგებიანი დარგია. ეკონომიკის ეს დარგი ძალიან სწრაფად ვითარდება და მისი მნიშვნელოვანი სექტორია.

ტურიზმის დარგის განვითარებას განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა აქვს პატარა ქვეყნებში. „პატარა ქვეყნებს არა მარტო მრავალი პრობლემები აქვთ, არამედ მცირე ქვეყნებში ეკონომიკური და ფინანსური პრობლემები სხვადასხვა ხასიათისაა და განსხვავებულად რეგულირდება. რაც შესაბამისად აისახება სავაჭრო ურთიერთობებზე, მათი დარგების განვითარების მიმართულებებზე და ტემპებზე. მცირე ქვეყნებს არ გააჩნიათ ის მექანიზმები, რომელიც უზრუნველყოფს მათ კონკურენტულ უპირატესობას დიდი ქვეყნებთან ვაჭრობისას. მასშტაბის ეკონომიით მიღებული უპირატესობა ან გაცვლითი კურსით მანიპულაცია არ იძლევა მნიშვნელოვან შედეგებს. დიდი ქვეყნების სავაჭრო და სავალუტო ზონებში მიერთება და გაერთიანება კი პოზიტიურ შედეგებთან ერთად საფრთხეებსაც შეიცავს“.

მსოფლიოში ტურიზმი ერთ-ერთი უდიდესი ინდუსტრიაა, რომლის განვითარებასაც განაპირობებს ქვეყნის შიდა სტაბილურობა, ეკონომიკური განვითარების მისაღები დონე და უსაფრთხო გარემო. ტურიზმი ხელს უწყობს მშვიდობიან განვითარებას განვითარებად ქვეყნებში, სამუშაო ადგილების შექმნას და შემოსავლების ზრდას. ეს დარგი ეკონომიკის ერთ-ერთი ყველაზე მაღალშემოსავლიანი და სწრაფად განვითარებადი დარგია.

ტურიზმს განსაკუთრებული ადგილი უკავია საქართველოს ეკონომიკაში. საყურადღებოა ისიც, რომ ტურიზმის სექტორი საქართველოში სწრაფი ტემპით იზრდება მიუხედავად მსოფლიო კრიზისისა. ბოლო წლების განმავლობაში საქართველოში ვიზიტორთა რაოდენობის ზრდის ტემპი საკმაოდ მაღალია. საერთაშორისო მოგზაურების მთლიანი რაოდენობა თითქმის 300%-ით გაიზარდა და 2016 წელს რეკორდულ მაჩვენებელს 6.350.825-ს მიაღწია, ნაცვლად2009 წლის 1.5 მლნ-ის. ტურიზმიდან მიღებული შემოსავლები კიდევ უფრო სწრაფი ტემპით იზრდება, 2009 წელს თუ 476 მლნ აშშ დოლარს შეადგენდა, ხოლო 2016 წლამდე – 2.16 მილიარდ აშშ დოლარამდე გაიზარდა.

ქვეყნის ეკონომიკაზე ცალკეული დარგების გავლენა, ზემოქმედების შეფასება ძალიან ხშირად მკვლევართა შესწავლის ობიექტი ხდება. მათ შორის დიდია დაინტერესება ეკონომიკაზე ტურიზმის გავლენის შეფასებისადმი.

ტურიზმის ეკონომიკაზე ზემოქმედებას ხშირად აანალიზებენ ეკონომიკური ზეგავლენის მოდელების მეშვეობით. ეს მოდელებია: მწარმოებლური სიმძლავრის გამოყენების მოდელი (Capacity Utilization Model-CUM), რეგიონული ეკონომიკის მოდელი Inc (REMI), და დაგეგმვის ზემოქმედების, ანალიზის მოდელი (IMPLAN).

CUM (Capacity Utilization Model) – სიმძლავრის გამოყენების მოდელი შემუშავდა 1990 წელს ჰენრი ფიშქაინდის მიერ ფლორიდის შტატში, რომლის მეშვეობით შესაძლებელი გახდებოდა ეკონომიკაზე ზემოქმედების ანალიზის ჩატარება. ჰ.ფიშქაინდმა და მისმა პარტნიორებმა მრავალი ტურისტული კვლევა ჩაატარეს ამ მეთოდის გამოყენებით აშშ-ში და სხვა ქვეყნებში. ეს მოდელი –CUM რაოდენობრივად განსაზღვრავს ეკონომიკის დარგების ზეგავლენას ადგილობრივ ეკონომიკაზე. მოდელი სასტუმროს ინდუსტრიას განიხილავს ძირითად ელემენტად. იმისათვის რომ რეგიონის ტურისტული შესაძლებლობები გაიზომოს, ძირითად ელემენტთან ერთად მნიშვნელოვანია ინფორმაცია თუ რამდენი ოთახია ხელმისაწვდომი ან დაკავებული, ან როგორ იცვლება მათი მონაცემები დროის გარკვეულ მონაკვეთში. მოდელის მეშვეობით ჩნდება შესაძლებლობა დარგის განვითარების დაგეგმვისათვის გამოიყენონ შემდეგი ინფორმაცია – თუ რა დროით რჩებიან ვიზიტორები სასტუმროს ნომრებში, გაკეთდეს შედარებითი ანალიზი ტურისტების, თუ ტრამდენი ადამიანი ჩერდება სასტუმროს ნაცვლად – მეგობრებთან, ნათესავებთან სახლებში, განისაზღვროს იმ ადამიანთა რაოდენობა, რომლებიც სასტუმროში გაჩერების მაგივრად ირჩევენ ბანაკებს კარვებით ან აპარტამენტებს, ასევე ვიზიტორებს, რომლებიც გარკვეულ ღონისძიებებზე დასასწრებად და არ რჩებიან იმ ადგილზე.

REMI – (Regional Economic Models,Inc.) – არის ყველაზე გავრცელებული მოდელი და ეკონომეტრიკული მოდელი (Input-Output ანუ I/O Model). ის დაფუძნებულია ნეოკლასიკურ თეორიაზე და დაარსდა 1980 წელს. ეს მოდელი აღწერს რეგიონის ეკონომიკაში სექტორებს შორის,ასევე კერძო და სახელმწიფო სექტორებს შორის, ფულის ნაკადების გადადინებას, რისი შესყიდვაც სჭირდება ერთ სექტორს იმისათვის რომ აწარმოოს განსაზღვრული რაოდენობის ღირებულების ნაწარმი – ამით ხდება ფულის ნაკადის პროგნოზირება.

REMI იზიარებს ორ მოსაზრებას – შინამეურნეობები მაქსიმალურად ზრდიან მათ სარგებლიანობას და შესაბამისად მწარმოებლები ზრდიან თავიანთ მოგებას.

ამ მოდელის უპირატესობა ისაა რომ ის არის დინამიკური დანახარჯები – გამოშვების ეკონომეტრიკული მოდელი და შეიძლება მისი გამოყენება ორივე პირდაპირი და არაპირდაპირი ეკონომიკური ეფექტის პროგნოზირებისთვის მრავალწლიანი პერიოდის განმავლობაში. სხვა მოდელები გამოიყენება სტატიკური ან ერთიწლის პერიოდის განმავლობაში.

IMPLAN – (Impact Analysis for Planning) – ეკონომიკური ზეგავლენის დაგეგმვის მოდელი. ამ მოდელის მეშვეობით გაიანგარიშება და მიიღება ინფორმაცია ერთი ინდუსტრიული სექტორიდან (მწარმოებლიდან) მეორე ინდუსტრიაში პროდუქციის გადინების შესახებ. ამ მოდელის თეორიული საფუძველი არის დანახარჯები, და პროდუქციის გამოშვება. ეს მოდელი შეიქმნა 1993 წელს ორი მკვლევარის მიერ მინესოტას უნივერსიტეტში.

პირველი კვლევა დარგის გავლენისა რეგიონის ეკონომიკის განვითარებაზე სტენსმა ჩაატარა 1999 წელს. კვლევის მიზანი იყო ეკონომიკური ზეგავლენის ოდენობის განსაზღვრა. მან ყურადღება გაამახვილა რამდენიმე მიდგომაზე: ა) სუბიექტური შეფასებები, რომლებიც ექსპერტთა მოსაზრებას ეფუძნება; ბ) მეორადი მონაცემები, თანმიმდევრული ფორმით, რომელიც იყენებს სიტუაციების შესაბამისად შეფასებებს და აღრიცხვის მონაცემებს, გ) მეორადი მონაცემები არათანმიმდევრულიფორმით, რომელიც მდგომარებას ერგება გაუმჯობესებული გადაწყვეტილებებით და დ) პირველადი მონაცემები ან ფორმალური მოდელები, რომელიც მოიცავს ვიზიტორთა კვლევებს და რეგიონულ ეკონომიკურ მოდელებს.

ერთ-ერთმა მკვლევარმა აღწერა წყაროები, რომლითაც შეიძლება მონაცემების შეგროვება და პროცესების შეფასება, რომლის მეშვეობით მოხდება ამ მონაცემების ადაპტაცია და გამოყენება დანახარჯები – შემოსავლების მოდელირებისთვის. მის კვლევებში აღნიშნულია, რომ ადგილობრივი და რეგიონული სამომხმარებლო ხარჯების კვლევა იშვიათი, ძვირი და შრომატევადია. თუმცა ამ კვლევამ შეძლო„ძვირადღირებული და შრომატევადი" მონაცემების გამოყენება. ინფორმაციის შეგროვება ინტერვიუების მეშვეობით და შერჩევის ნიმუშის გამოყენებით. აქედან გამომდინარე, შეიძლება რომ უფრო ზუსტი შედარება გაკეთდეს ეკონომიკური მოდელების-CUM , REMI და IMPLAN-ის.

ს.რაიანმა თავის შრომებში განიხილა ქვეყნის ეკონომიკაზე ტურიზმის დარგის ეკონომიკური ზეგავლენის მოდელები. მან აღნიშნა, რომ დანახარჯები-წარმოების ანალიზის დროს აუცილებელია შეფასებები და კიდევ უფრო დაზუსტებული ძირითადი კოეფიციენტების (მულტიპლიკატორების) გამოყენება. ამ მოდელების გამოყენება ეფექტიანია, ვინაიდან ტურიზმის დარგის განვითარების მიმართულებების და პრიორიტეტების განსაზღვრა წინასწარ შესაძლებელია. მაგრამ არის ბარიერებიც, კერძოდ, მომსახურების გაწევა ტურიზმის სექტორში განსაკუთრებით შეაფერხა დეფინიციების – განსაზღვრებების სიმცირემ. არ იყო SIC (Standard Industrial Classification (SIC) და NAICS (North American Industry Classification System) კოდები ტურიზმის სექტორისთვის. ამჟამად არსებობს ტურიზმთან დაკავშირებული ორი NAICS კოდი, რომელიც ორ სექტორთანაა დაკავშირებული: 1-კონვენცია და ვიზიტორთა ბიურო და 2-გენერალური ეკონომიკური პროგრამების ადმინისტრაცია.

აქვე შეგვიძლია წარმოგიდგინოთ ეკონომიკური ანალიზის ცენტრის (CCEA) ჩატარებული კვლევა, რომელიც 2001 წელს ჩატარდა.

კვლევის მიზანს წარმოადგენდა კონექტიკუტის მოგზაურობის და ტურიზმის ინდუსტრიაზე ეკონომიკური ზეგავლენის განსაზღვრა – ეკონომიკური ზეგავლენის მოდელის REMI-ს გამოყენებით. მათ გამოიყენეს კვლევის შერწყმული მეთოდები საიმედო, სანდო შეფასების გამოსათვლელად. მათ შეისწავლეს 8 ოლქი და 11 ტურისტული რაიონი. შედეგებში გამოვლინდა, რომ კონექტიკუტის მოგზაურობის და ტურიზმის ინდუსტრია ასაქმებდა მომუშავეთა უფრო დიდ რაოდენობას, ვიდრე ფინანსური, სადაზღვევო და უძრავი ქონების სამსახურები.

რიკმენმა და შვერმა 1993 და 1995 წლებში ერთმანეთს შეადარეს ეკონომიკური მოდელები REMI და IMPLAN, მათი მეშვეობით გამოთვლილი შედეგების მონაცემები. ეს იყო პირველი. მანამდე ასეთი კვლევა არ ჩატარებულა. 2005 წელს პერლიჩმა ჩაატარა მსგავსი კვლევა, რომელიც აღწერდა განსხვავებას REMI-ს და გამოშვება-დანახარჯებს შორის.

გრინფილდი და კემფბელი 1992 წელს და დელერი, ასევე 1992 წელს საბოლოოდ მივიდნენ იმ დასკვნამდე, რომ სტრუქტურული განსხვავებებზე დაყრდნობით REMI -ს და IMPLAN-ის მოდელებს შორის განსხვავებები არ ახდენდა მნიშვნელოვან გავლენას მულტიპლიკატორების შეფასებებზე. 1995 წლის კვლევებში რიკმანმა და შვერერმა გამოიკვლიეს, თუ როგორ უნდა მოხდეს მულტიპლიკატორების შედარება სხვადასხვა მოდელებთან. მათ აღმოაჩინეს, რომ არსებობს ტენდენცია IMPLAN-ის რეგიონული შესყიდვების კოეფიციენტების (PRCs) გადაჭარბებით შეფასებაზე ზოგიერთ მომსახურების სექტორებში. ისიც იყო განხილული, რომ ადვილი იქნებოდა ამისი გამოსწორება მომხმარებლის შესაძლებლობებიის საფუძველძე რომ IMPLAN-ის მოდელი უნდა შეიცვალოს და მოარგონ PRCs.-ს. თუმცა ამ შეზღუდვამ შეიძლება გამოიწვიოს უნებლიე შეუფასებლობა რადგან ის არის მეცნიერთა დამოუკიდებელი ჯგუფის შემუშავებული და არა სამეცნიერო.

კვლევის აღნიშნული მოდელების გამოყენებას დიდი მნიშვნელობა აქვს პატარა ქვეყნებისთვის. მაგალითისთვის განვიხილოთ ტურიზმის დარგისკვლევის რამოდენიმე რეგიონი, მაგალითად რეგიონი ფლორიდა. ტურიზმის დარგი ფლორიდაში მეტად აქტიურად ვითარდება. ამდენად სპეციალისტებისათვის ეს რეგიონი და რეგიონის ტურიზმის დარგი მუდმივად დაკვირვების და ანალიზის ობიექტია.

ტურიზმი ფლორიდაში პირველ ადგილზეა, რაშიც ხელს უწყობს მისი ბუნებრივი რესურსები, ხელსაყრელი კლიმატი, უზარმაზარი სანაპირო, ემატური პარკები, აეროპორტები სა საკრუიზო ინდუსტრიის პორტები, კულტურული ღონისძიებები და საპენსიო საზოგადოებები. 2004 წელს ფლორიდის ტურისტების რიცხვმა 76.8 მილიონს მიაღწია.

სამსახურები ფლორიდაში პირდაპირ ან არაპირდაპირ კავშირშია ტურიზმთან და ყოველ წელს იზრდება ამ სფეროში დასაქმებულთა რაოდენობა. 2005 წელს ფლორიდის ვიზიტორთა კვლევის ორგანიზაციამ (Florida Visitor Study) განაცხადა, რომ სახელმწიფოში შევიდა 3.7 მილიარდი აშშ. დოლარი ტურიზმის/დასვენების გაყიდვების გადასახადებიდან. 948,700 სამუშაო ადგილი იყო დაკავებული 2005 წელს ტურიზმის დარგში. მთლიანი საგადასახადო შემოსავლების 20% -ს შეადგენდა ტურისტული საგადასახადო შემოსავალი.

კვლევის პროცესის ეფექტიანობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანია მაგალითია – სამხრეთ კაროლინის მაგალითი. სამხრეთ კაროლინა ერთ-ერთი პირველი შტატია აშშ-ში, სადაც ჯერ კიდევ 2001 წელს დაინერგა ტურიზმის სატელიტური ანგარიში. სარგებლობენ ტურიზმის ეკონომიკური ზემოქმედების გამოთვლის მოწინავე მეთოდოლოგიით და ამ კუთხით დიდი გამოცდილება გააჩნიათ. ტერიტორიით (80.8კმ²) და მოსახლეობით (4.6 მლნ) სამხრეთ კაროლონის შტატი, თითქმის საქართველოს ტოლია. მოგზაურობა და ტურიზმი აღიარებულია შტატის ეკონომიკის პრიორიტეტულ მიმართულებად. ტურიზმის ეკონომიკური ზემოქმედების შეფასების ტიპური, სწრაფი და მარტივი მიდგომა ეყრდნობა ტურისტული აქტივობების, ხარჯებისა და მულტიპლიკატორების განსაზღვრას. ამგვარი შეფასება შეიძლება რამდენიმე საათში შესრულდეს, არაა ძვირადღირებული და დამოკიდებულია ანალიტიკოსის გამოცდილებასა და შეხედულებებზე.

მეორე, უფრო საფუძვლიანია არგუმენტია ის, რომ ხდება სიღრმისეული და მნიშვლენოვანი შესწავლა დარგის განვითარების, აუცილებელი პირველადი მონაცემების შეგროვება ვიზიტიორთა რაოდენობის, ვიზიტორთა ხარჯების შესახებ. შემდეგ ამ დანახარჯების შედარება ოფიციალური ეკონომიკური მოდელის შეფასებებთან. რეგიონული ეკონომიკური მოდელებიდან ყველაზე გავრცელებულია დანახარჯები – გამოშვების მოდელი (Input-Output ანუ I/O Model). იგი წარმოადგენს მათემატიკურ მოდელს, რომელიც აღწერს რეგიონის ეკონომიკაში სექტორებს შორის ფულის ნაკადების გადადინებას. ფულის ნაკადის პროგნოზირება ხდება იმის მიხედვით, თუ რისი შესყიდვა სჭირდება თითოეულ სექტორს სხვა ინდუსტრიებისაგან, იმისათვის, რომ აწარმოოს ერთი დოლარის ღირებულების ნაწარმი. დანახარჯები-გამოშვების მოდელი ასევე განსაზღვრავს გაყიდვების მოცულობას, რომელიც მიმართულია სარგოსა და ხელფასებზე, მესაკუთრეთა შემოსავლებსა და გადასახადებზე. ამ მოდელის მიხედვით მულტიპლიკატორების გაანგარიშება ხდება რეგიონში ხარჯების რეცირკულაციის შეფასების საფუძველზე. ექსპორტი და იმპორტი განისაზღვრება მოსახლეობისა და ფირმების მიერ ადგილობრივი წყაროებიდან საქონლისა და მომსახურების შესყიდვისადმი მიდრეკილების შეფასების საფუძველზე. რეგიონის მულტიპლიკატორი მაჩვენებლები უფრო მაღალია თუ რეგიონი უზრუნველყოფილია საკუთარი საქონლით და მომსახურებებით.

სამხრეთ კაროლინის შტატში სარგებლობენ MI_REC/IMPLAN სისტემით (Micro-Implan Receation Economic Impact Estimation System). ეს სისტემა შემუშავებულია მიჩიგანის შტატის სახელმწიფო უნივერსიტეტის მკვლევარების სტინსის და პროპსტის (Stynes and Propst,1992) მიერ. სისტემა წარმოადგენს რეკრეაციისა და ტურიზმის ეკონომიკური ზემოქმედების შეფასების მიკრო-კომპიუტერულ სისტემას. ამ მოდელით გამოთვლილია ტურიზმის შენატანი ქვეყნის ეკონომიკურშემოსავლებში. სამხრეთ კაროლინის მაგალითზე მოცემულია შემდეგი მონაცემები: 2010 წელს ტურიზმის უშუალო (პირდაპირმა) შენატანმა შტატის ეკონომიკაში შეადგინა 9,710 მლრდ დოლარი, ანუ მთელი ეკონომიკის 3%, ხოლო მთლიანმა (პირდაპირმა, არაპირდაპირმა და ინდუცირებულმა) შენატანმა 17,039 მლრდ დოლარი, ანუ მთელი ეკონომიკის 6%. ტურიზმის სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობამ 2010 წლისათვის სამხრეთ კაროლინაში შეადგინა 107 ათასი ადამიანი, რაც საერთო დასაქმების 6%-ია. დასაქმებულთა რაოდენობამ 160 ათასს მიაღწია, რამაც საერთო დასაქმების 9,2% შეადგინა. ტურიზმში დასაქამებულთა უდიდესი ნაწილი მოდის სურსათითა და სასმელით მომსახურების სექტორზე, რომელშიც 54 ათასი ადამიანია დასაქმებული, ანუ ტურიზმში მთლიანად დასაქმების 51%. 21 ათასი ადამიანია დასაქმებული განთავსების სექტორში, რაც საერთო დასაქმების 19,7% შეადგენს. 2010 წელს სარგოსა და ხელფასების სახით ტურიზმში გაცემულია 2,768 მლრდ დოლარი, ხოლო არაპირდაპირი და ინდუცირებული ეფექტის გათვალისწინებით-4,912 მლრდ დოლარი.

სამხრეთ კაროლინის შტატში დანერგილი სისტემის გამოყენება მნიშვნელოვნად დაეხმარება საქართველოს ტურიზმის დარგის შეფასებასა და ეკონომიკური ზემოქმედების შეფასების მეთოდოლოგიის დანერგვას. შემუშავებულია რეკომენდაციები, რომლებიც დაეხმარება საქართველოში დარგობრივი მართვის ორგანოებს. ის აჩვენებს მოგზაურობისა და ტურიზმის ეკონომიკურ პარამეტრებს, ეროვნულ ეკონომიკაში მისი შენატანის ზუსტად დადგენას, ასევე ეკონომიკურ პოლიტიკისა და ეროვნული ტურიზმის განვითარების გეგმების შემუშავებას და პროექტის განხორციელების პროცესში კორექტირების შეტანას. მეთოდოლოგია კერძო სექტორსაც გამოადგება. ეკონომიკურ პარამეტრებს გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ინვესტიცირების მოზიდვის შესახებ გადაწყვეტილების შემუშავებაში.

საქართველოში ტურიზმის განვითარება ბოლო წლების ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს პრიორიტეტად მიიჩნევა. მიუხედავად ამისა ჩვენს ქვეყანაში ჯერ კიდევ არ არის კარგად შეფასებული ამ დარგის როლი ქვეყნის ეკონომიკის ზრდაში.საქართველოში ტურიზმის კვლევის მიმართულებით არსებული ბევრი პრობლემა იყო და არის: ეროვნულ ტურიზმში არსებული ვითარების შესწავლამ და მისი როლის დადგენის მცდელობამ ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაში ბევრი პრობლემა გამოავლინა. მიუხედავად საქართველოს წარმატებებისა მსოფლიო ბანკისა და საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის რეიტინგებში, ქვეყნის ტურიზმის სექტორი საერთა-

შორისო არენაზე არც თუ ისე მიმზიდველად გამოიყურება. მსოფლიო ეკონომიკურ ფორუმზე მსოფლიო მოგზაურობის, ტურიზმის საბჭოსა (World Travel and Tourism Council – WTTC) და Oxford Economics ყოველწლიურ ანგარიშებში, საქართველოს მოგზაურობისა და ტურიზმის ინდიკატორები საერთოდ არ ქვეყნდება, ამ მონაცემთა არარსებების გამო. პრაქტიკულად შეუძლებელია ტურიზმის ხვედრითი წილის დადგენა ეროვნულ ეკონომიკაში, ადრე არ აღირიცხება მოთხოვნა მოგზაურობაზე და ტურისტულ პროდუქტზე. ეკონომიკური პარამეტრების შეფასების რაიმე მეთოდოლოგია არ არსებობდა საქართველოში. გაურკვეველი ვითარება იყო მომსახურების ექსპორტის, საერთაშორისო ტურიზმში ექსპორტ–იმპორტის ბალანსის და სხვა საკითხებში. მხოლოდ ქვეყანაში შემომსვლელთა რაოდენობის არღიცხვა წარმოდგენას ვერ ქმნის მის ეკონომიკურ მნიშვნელობაზე.

ტურიზმის სატელიტური ანგარიში (Tourism Satellite Account–TSA), რომლის გარეშეც შეუძლებელია მოგზაურობისა და ტურიზმის რეალური ეკონომიკური მონაცემების დადგენა, საქართველოში არ იყო დანერგილი. ეს ანგარიში რეკომენდირებულია გაეროს მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის მიერ 2000 წელს და დანერგილია მსოფლიოს 200–მდე ქვეყანაში. ტურიზმი მნიშვნელოვანი როლს თამაშობს ეკონომიკური ზრდის სტიმულირებაში, სამუშაო ადგილების და პოზიტიური გარე ფაქტორების შექმნაში, რაც ზეგავლენას ახდენს ეკონომიკურ აქტივობებზე. ამიტომ აუცილებელია: ქვეყანაში მოწესრიგდეს ტურიზმის სტატისტიკა და დაინერგოს ტურიზმის სატელიტური ანგარიში თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისად; საქართველოში დაინერგოს დანახარჯები–გამოშვების მოდელი ტურიზმის ეკონომიკური ანალიზისათვის. ძალიან კარგი იქნება თუ მოხდება MI_REC / IMPLAN სისტემის ადაპტირება; დაინერგოს „მოგზაურობის ეკონომიკური ზემოქმედების მოდელი“ (Travel Economic Impact Model–TEIM). რომელიც დარგობრივი მართვის ორგანოებს შესაძლებლობას მისცემს შეაფასონ საქართველოს მოსახლეობის ტურისტული აქტივობის ეკონომიკური ზემოქმედება ეროვნულ და რეგიონულ ეკონომიკაზე.

ამრიგად, ტურიზმის დარგის ქვეყნის ეკონომიკაზე ზემოქმედების ანალიზი ძალიან მნიშვნელოვან ინფორმაციას იძლევა. ის აფასებს ტურისტული საქმიანობის შენატანს რეგიონის, ქვეყნის ეკონომიკაში. ეკონომიკური ზემოქმედების ანალიზი ავლენს ეკონომიკურ სექტორებს შორის ურთიერთკავშირს და იძლევა შეფასებებს ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებების შესახებ.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. მ. თოქმაზიშვილი (2017). „გლობალიზაცია და ბიზნესი“, №3;
2. მაია მარგველაშვილი (2011). „ამერიკული გამოცდილება ქართული ტურიზმის განვითარებისათვის „–Economic Value of Domestic Travel and its Estimation Methodology;
3. მე–3 საერთაშორისო სამეცნიერო–პრაქტიკული კონფერენცია „ტურიზმი, ეკონომიკა და ბიზნესი“ (2012). კონფერენციის მასალები, „ტურიზმის ეკონომიკური ზემოქმედების შესწავლის ეტაპები“, „ტურიზმის ეკონომიკური ანალიზის მნიშვნელობა და სახეები“, ბათუმი, გვ–48–53;
4. Mark A. Bonn, Julie Harrington (2008). „A comparison of three economic impact models for applied hospitality and tourism research“ Tourism Economics, 14(4), 769-789;
5. Stynes, D.J. (1999). „Guidelines for Measuring Visitor Spending, Michigan Tourism Economic ImpactModel“;
6. Archer, B.H. (1984). „Economic impact: misleading multiplier , Annals of Tourism Research“, Vol 11,No 3, pp 517–518;
7. Ryan, C. (2003). „The economic impacts of tourism', in Recreational Tourism: Demand and Impacts,Aspects of Tourism, Second Edition, Multilingual Matters“Channel View Publications, Clevedon, pp 148–196;
8. Connecticut Center for Economic Analysis (CCEA);
9. „The 2001 economic impact of Connecticut'stravel and tourism industry“, Report, Connecticut Center for Economic Analysis, Universityof Connecticut, Storrs, CT;
10. Rickman, D.S., and Schwer, R.K. (1995). „Multiplier comparisons of IMPLAN and REMI acrossversions: illuminating black boxes“, Environment and Planning A, Vol 26, pp 143–151;
11. Rickman, D.S., and Schwer, R.K. (1993). „A systematic comparison of the REMI and IMPLANmodels: the case of Southern Nevada“, Review of Regional Studies, Vol 23, pp 143-161;
12. Crihfield, J.B., and Campbell, H.S. Jr (1992). „Evaluating alternative regional planning models“,Growth and Change, Vol 23, pp 521–530;
13. Deller, S.C. (1992). „A consistent cross-analysis of two regional economic modeling systems: acomparison of REMI and IMPLAN“ Working Paper, Department of Agricultural and ResourceEconomics, University of Maine, Orono, ME;
14. Visit Florida, (2005). Inc , Department of Marketing and Statistics, Tallahassee, FL.;
15. Baker, K., and Aydin, N. (2005). „Special report by the Florida TaxWatch Center for Tourism“, inThe Impact of Tourism on Florida's Economy: Telling a More Complete Story, Florida TaxWatch Report,Tallahassee, FL.

TOURISM SECTOR AND ITS IMPACT MODELS FOR EVALUATING REGION'S ECONOMICS

MIRANDA GAVASHELI
PhD student at St.Andrew the First-Called Georgian
University of the Patriarchate of Georgia, Georgia
mikogavasheli@yahoo.com

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.043

KEYWORDS: TOURISM, REGIONAL ECONOMICS, ECONOMIC IMPACT MODEL

SUMMARY

Tourism plays an important role in human life and in the world economy. It is developing very rapidly and is one of the most profitable spheres in business.

The development of tourism industry in small countries is of great importance. It contributes to the peaceful development of the country, creating jobs and increasing income.

Researchers often have to study and evaluate the individual sectors and how they impact on region's economy. The interest in assessing tourism in economics is very high and important.

The influence of tourism on economics are often evaluating by economic impact models, such as Capacity Utilization Model-CUM, regional economic model-REMI, and Impact analysis for planning-IMPLAN. The use of such a model is of great importance to small countries, as the more becomes to study about the development of the sector, the relationship between the economic sectors is revealed better, and it is easier to assess the changes in the economy.

პირველადი ჯანდაცვის გამოწვევები საქართველოში

თენგიზ ვერულავა
მედიცინის მეცნიერებათა დოქტორი
ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
tengiz.verulava@iliauni.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.044

საკვანძო სიტყვები: ოჯახის ექიმი, პირველადი ჯანდაცვა, საქართველო

შესავალი

ჯანდაცვის სისტემის ორგანიზაციულ მოწყობაში პირველად ჯანდაცვას განსაკუთრებული როლი ეკისრება. „პირველადი ჯანდაცვა“ პაციენტის პირველი კონტაქტია ორგანიზებულ სამედიცინო მომსახურებასთან. იგი ერთგვარი „მეკარიბჭეა“ ჯანდაცვის სისტემაში. პირველადი ჯანდაცვის ექიმი ახდენს დაავადების პირველად შეფასებას, ხოლო საჭიროების შემთხვევაში პაციენტს მიმართავს ექიმ-სპეციალისტებთან.

პირველადი ჯანდაცვის მეშვეობით პაციენტზე წარმოებს მიმდინარე და უწყვეტი მეთვალყურეობა. ექიმი პაციენტს ხანგრძლივად, მთელი სიცოცხლის მანძილზე აკვირდება. შედეგად, ექიმმა კარგად იცის თუ როგორ ჩამოუყალიბდა კონკრეტულ პაციენტს დაავადება, როგორ მიმდინარეობს იგი. ასეთი ცოდნა კი მას საშუალებას აძლევს მართოს დაავადება.

პირველადი ჯანდაცვის კიდევ ერთი გამორჩეული ნიშანია ყოვლისმომცველობა, კერძოდ, ოჯახის ექიმი ზრუნავს პაციენტის არა მარტო ფიზიკურ, არამედ სულიერ და სოციალურ კეთილდღეობაზეც. ამით განსხვავდება იგი ექიმ-სპეციალისტებისაგან, რომლებიც მხოლოდ ცალკეულ დაავადებათა მკურნალობას ეწევიან.

ჯანდაცვა რთული სისტემაა. პაციენტს უძნელდება, იცოდეს, თუ რა სახის სამედიცინო სერვისები ჩაიტაროს. ამ მხრივ, პირველად ჯანდაცვას აქვს მაკოორდინირებელი ფუნქცია. ოჯახის ექიმი კოორდინაციას უწევს პაციენტების სამედიცინო მომსახურებას და გვევლინება როგორც მისი ქომაგი, მეგზური, კოორდინატორი, რომელსაც შეუძლია დაიცვას პაციენტები, დაეხმაროს მას სამედიცინო მომსახურების სწორად შერჩევაში. ექიმის კოორდინირების ფუნქციის მეშვეობით პაციენტი იღებს შესაბამის სერვისს, შესაბამის დროს და შესაბამის ადგილას (ვერულავა & სხვანი, 2017; Verulava, 2017a).

მკვლევრების აზრით, ქვეყნებში, სადაც სამედიცინო მომსახურების ორგანიზაცია პირველადი ჯანდაცვის მოდელზეა ორიენტირებული, მაღალია ჯანდაცვის სერვისებზე მოსახლეობის ხელმისაწვდომობა დაკმაყოფილება, მეტად არის განვითარებული პრევენციული სერვისები, ხასიათდება ჯანმრთელობის უკეთესი მაჩვენებლებით (Starfield,1998), დაბალია ჯანდაცვის დანახარჯები (Macinko, 2003). ცხადია, რომ ბევრად ადვილი და იაფია დაავადებათა თავიდან არიდება ან მისი განვითარების ადრეულ ეტაპზე აღმოფხვრა, ვიდრე უკვე ჩამოყალიბებული დაავადებების მკურნალობა (სმესც, 2005). გამართული პირველადი ჯანდაცვის სისტემის დროს პაციენტი ცდილობს, თავიდან აიცილოს ძვირადღირებულ ჰოსპიტალურ მკურნალობასთან და მაღალტექნოლოგიურ ჩარევებთან დაკავშირებული ხარჯები (Verulava, 2017b).

საქართველოში პირველადი ჯანდაცვის სისტემის ნაკლებ განვითარებაზე მეტყველებს ის ფაქტი, რომ ამბულატორიულ სამედიცინო დაწესებულებებში მიმართვათა რაოდენობა ერთ სულ მოსახლეზე 2.3-ს შეადგენს (ევროპის ქვეყნებში 7.5-მდე აღწევს). პაციენტები პირველადი ჯანდაცვის რგოლის გვერდის, ექიმის დანიშნულების გარეშე ყიდულობენ მედიკამენტებს და ეწევიან თვითმკურნალობას. შედეგად, კატასტროფულად მაღალია ჯანდაცვის მთლიან დანახარჯებში მედიკამენტების ხარჯების წილი (დაახლოებით 40%, მაშინ როდესაც ევროპის ქვეყნებში იგი 10-15%-ს აღწევს).

ოჯახის ექიმის ინსტიტუტის დაბალი განვითარების მიზეზია პირველადი ჯანდაცვის დაწესებულებებისადმი დაბალი ნდობა, ქვეყანაში პირველადი ჯანდაცვის კულტურის არარსებობა (ვერულავა, 2015ა). ოჯახის ექიმის ინსტიტუტი და საერთოდ პირველადი ჯანდაცვა ჩვენს ქვეყანაში ვერ განვითარდა იმ სტანდარტებით, რაც უკვე რამდენიმე ათეული წელიწადია არსებობს ბევრ ქვეყნებში (ვერულავა, 2016). ცნობილი გახდა, რომ უახლოეს მომავალში ჯანდაცვის სამინისტრო პირველადი ჯანდაცვის რგოლის რეფორმას გეგმავს, რაც ოჯახის ექიმის როლის გაძლიერებას და სამედიცინო საჭიროებების უფრო ეფექტიან მართვას გულისხმობს.

პირველადი ჯანდაცვის რეფორმა უპირველესად უნდა ითვალისწინებდეს ოჯახისექიმის ინსტიტუტის განვითარებას. ამისათვის საჭიროა ოჯახის ექიმების უწყვეტისამედიცინო განათლების ხელშეწყობა, პირველადი ჯანდაცვის სისტემის ოპტიმალური გეოგრაფიული განაწილება და ხელმისაწვდომობის გაზრდა, შრომის ნორმალური ანაზღაურების უზრუნველყოფა.

პირველადი ჯანდაცვის რეფორმირებისთვის აუცილებელი ნაბიჯები.

რეფორმირების საწყის ეტაპზე უნდა განისაზღვროს პირველადი ჯანდაცვის სერვისების მიწოდების ორგანიზაციული ფორმები. მრავალი ქვეყნის გამოცდილებით, პირველადი ჯანდაცვის ორგანიზაციული ფორმებია:

- ოჯახის ექიმის ინდივიდუალური საექიმო პრაქტიკა;
- საოჯახო მედიცინის ცენტრი, რომელიც დაკომპლექტებულია რამოდენიმე ოჯახის ექიმით;
- ამბულატორიული კლინიკა ან საავადმყოფოების ამბულატორიული განყოფილება, სადაც ერთდროულად ფუნქციონირებს რამოდენიმე სვადასხვა პროფილის სპეციალისტი.

ოჯახის ექიმები უფრო მეტად დამოუკიდებელ პრაქტიკოს ექიმებს წარმოადგენენ, რომლებიც მედდებთან ერთად ქმნიან ერთ გუნდს. მათ საკუთარი ოფისები და საბანკო ანგარიში აქვთ, სადაც ერიცხებათ კუთვნილი ანაზღაურება. საჭიროა ასეთი სქემის განვითარების სტიმულირება. აღნიშნული არ გულისხმობს ამბულატორია-პოლიკლინიკების როლის დაქვეითებას, არამედ ქვეყანაში პირველადი ჯანდაცვის სხვადასხვა ორგანიზაციული სქემების მხარდაჭერას. პაციენტებს უნდა მიეცეთ არა მარტო ოჯახის ექიმების, არამედ პირველადი ჯანდაცვის სხვადასხვა ორგანიზაციულ სქემებს შორის თავისუფალი არჩევის უფლება. აღნიშნული ხელს შეუწყობს როგორც ოჯახის ექიმთა, ასევე პირველადი ჯანდაცვის სხვადასხვა ორგანიზაციულ სქემებს შორის კონკურენციას, რაც, თავისმხრივ, გაზრდის სამედიცინო მომსახურების ხარისხს.

პირველადი ჯანდაცვის რეფორმ ვერ განხორციელდება სათანადო განათლების ოჯახის ექიმის/ექთნის გარეშე. ამისათვის საჭიროა პერსონალის პროფესიული მომზადების დონის ამაღლება. ამმხრივ, ქვეყანაში არსებობენ საოჯახო მედიცინის სასწავლო ცენტრები, სადაც ხდება ოჯახის ექიმის/ექთნის გადამზადება. თუმცა, ისინი უმეტესწილად ფასიანია და ხშირად მასზე ფინანსური ხელმისაწვდომობა დაბალია (ვერულავა, 2015ბ).

სახელმწიფომ, დონორი ორგანიზაციების მხარდაჭერით, უნდა უზრუნველყოს ქვეყნის მასშტაბით შესაფერისი კვალიფიკაციის პირველადი ჯანდაცვის ადამიანური რესურსების საჭირო სიმძლავრის განვითარება (ვერულავა, 2015გ). ასევე, უნდახდებოდეს სახელმწიფოს მხრიდან ოჯახის ექიმების უწყვეტი სამედიცინო განათლების ხელშეწყობა.

რეფორმა მიმართული უნდა იყოს პირველადი ჯანდაცვის მატერიალურ-ტექნიკური აღჭურვის გასაუმჯობესებლად. პირველადი ჯანდაცვისათვის აუცილებელი ფიზიკური ინფრასტრუქტურა და აღჭურვილობა მისი ფუნქციონირების თავისებურებებს და პაციენტების საჭიროებებს უნდა ითვალისწინებდეს. ამ მხრივ, აუცილებელია ჯანდაცვის სამინისტროს დონეზე განისაზღვროს პჯდ მომსახურების მიმწოდებლების ინფრასტრუქტურისა და აღჭურვილობის მიმართ მინიმალური მოთხოვნები, ერთი ოჯახის ექიმის ფუნქციონირებისთვის საჭირო მინიმალური ფართი.

აუცილებელია, არსებული ქსელის დეტალური შესწავლა და ანალიზი, პირველადი ჯანდაცვის დაწესებულებების მდებარეობის და სამედიცინო პერსონალის თვისებრივი და რაოდენობრივი მახასიათებლების დადგენა.

პირველადი ჯანდაცვის დაწესებულებების მდებარეობა განისაზღვრება სამედიცინო მომსახურებაზე ოპტიმალური გეოგრაფიული ხელმისაწვდომობის დაცვის პრინციპით, რაც გულისხმობს სერვისების 15-წუთიანი ხელმისაწვდომობის ზონაში მიღების შესაძლებლობას. იმ მოსახლეობისთვის, რომლებიც ცხოვრობე ნმთებში, ან სოფლებში, სადაც მოსახლეობის რაოდენობა მცირეა, მიზანშეწონილია პირველადი ჯანდაცვის მობილურიგუნდების შექმნა, რომლებიც გარკვეული პერიოდულობით უახლოესი საოჯახო მედიცინის ცენტრიდან ადგილებზე პირველადი ჯანდაცვის მომსახურებას გაწევენ. ამ მხრივ, ჩამოყალიბდება სოფლად ერთგუნდიანი, ხოლო რაიონულ ცენტრებსა და დიდ ქალაქებში ერთი და მრავალგუნდიანი პირველადი ჯანდაცვის მომსახურების მიმწოდებელი. სამიზნე მოსახლეობასთან პირველადი ჯანდაცვის მომსახურების მიმწოდებლების თანაფარდობის გათვალისწინებით (1 ექიმი 2000 მოსახლეზე), საქართველოში საჭიროა 2000-2200 ოჯახის ექიმი, და 2300-2500 ზოგადი პრაქტიკის ექთანი. რეფორმის შემდგომ ეტაპზე მიზანშეწონილია ექიმი-ექთნის თანაფარდობის გაზრდა. მცირედ დასახლებულ მაღალმთიან ადგილებში 250-1000 მოსახლეზე მიზანშეწონილია 1 ექთანი. 1000-2000 მოსახლეზე ერთი საოჯახო მედიცინის გუნდი (1 ექიმი, ერთიექთანი). დამატებითი პირველადი ჯანდაცვის გუნდი ემატება 1000-2000 მოსახლეზე.

პირველადი ჯანდაცვა ინტერსექტორული ფრაგმენტაციის დაძლევის და სამედიცინო მომსახურების ინტეგრაციის ეფექტური საშუალებაა. ვერტიკალური სახელმწიფო პროგრამების (ტუბერკულოზი, შიდსი...) მართვა არასაკმარისადაა კოორდინირებული. შედეგად, ხშირია საქმიანობის დუბლირება, რესურსების არაეფექტური გამოყენება, ხარჯების ზრდა. ამისათვის საჭიროა ვერტიკალური სახელმწიფო პროგრამების ინტეგრირება პირველადი ჯანდაცვის დონეზე და მათი შეთანხმებული მუშაობა. ინტეგრაცია ხელს შეუწყობს სამედიცინო მომსახურების უფრო ხარჯთ-ეფექტურად გაწევას.

პირველადი ჯანდაცვის სისტემის ეფექტური ფუნქციონირების უზრუნველყოფის მიზნით აუცილებელია საინფორმაციო სისტემის ინფრასტრუქტურის განვითარების, კომპიუტერულ-პროგრამული უზრუნველყოფის ხელშეწყობა. საინფორმაციო სისტემა კონფიდენციალურობის დაცვით სრულად უნდა იძლეოდეს პაციენტის შესახებ კლინიკურ ინფორმაციას (პაციენტის ისტორია). მონაცემთა მოპოვების საფუძვლად განისაზღვრება ჯანდაცვის სამინისტროს მიერ დადგენილი სააღრიცხვო და საანგარიშგებოფორმები.

ოჯახის ექიმის ინსტიტუტის განვითარების ხელშესაწყობად საჭიროა პირველადი ჯანდაცვის სამედიცინო პერსონალის შრომის ნორმალური ანაზღაურების უზრუნველყოფა. დღეისათვის, საყოველთაო ჯანდაცვის სახელმწიფო პროგრამით, ოჯახის ექიმის ანაზღაურება ხდება მასთან აღრიცხვაზე მყოფი ბენეფიციარების რაოდენობის მიხედვით. თითოეულ ბენეფიციარზე პროგრამას ყოველთვიურად გამოყოფილი აქვს 1,93 ლარი, რომელიც პირველადი ჯანდაცვის სამედიცინო დაწესებულებას ერიცხება. სამედიცინო დაწესებულება კი ოჯახის ექიმს ამ თანხის 10-12%-ით აფინანსებს. შესაბამისად, იგი ხელზე საშუალოდ 19-20 თეთრს იღებს, ექთანი კი ამისნახევარს. თუ მხედველობაში მივიღებთ, რომ ერთ ოჯახის ექიმთან დაახლოებით 2000 ბენეფიციარია რეგისტრირებული, მისი ყოველთვიური ხელზე ასაღები ხელფასი 400, ექთნის კი 200 ლარი გამოდის. ცხადია, ასეთი ანაზღაურებით ოჯახის ექიმის ინსტიტუტი ვერ განვითარდება. ოჯახის ექიმის ინსტიტუტი პრესტიჟული რომ გახდეს, აუცილებელია, სამედიცინო პერსონალის სათანადო ანაზღაურება.

გარდა ამისა, მიზანშეწონილია პირველადი ჯანდაცვის ანაზღაურების კომბინირებული მეთოდების დანერგვა, რაც გულისხმობს სულადობრივი მეთოდის გარდა ანაზღაურების სხვა მეთოდით დაფინანსებას (გაწეული მომსახურების მიხედვით, მიზნობრივ ანზღაურება და ა.შ.). ბრიტანეთის ოჯახის ექიმის დაფინანსება დამოკიდებულია არა მარტო მასთან რეგისტრირებული პაციენტების რაოდენობაზე, არამედ თუ როგორ მუშაობს იგი. ამ შემთხვევაში ექიმები დაინტერესებული არიან გააფართოვონ დიაგნოსტიკური და სამკურნალო მომსახურების სპექტრი, უზრუნველყონ სამედიცინო დახმარების უწყვეტობა, წახალისებულია სოფ–ლად მუშაობა. განსაკუთრებით ყურადსაღებია ექიმების სტიმულირებადი ანაზღაურების მეთოდები ბენეფიციარებზე პროფილაქტიკური ღონისძიებების ჩასატარებლად. ექიმის დაფინანსების მეთოდი წარმოადგენს ჯანდაცვის სერვისების ეფექტურად განხორციელების ერთ–ერთ მთავარ ბერკეტს.

პირველადი ჯანდაცვა სისტემის ფუნდამენტია, რომ–ლის გარეშე შეუძლებელია რაიმეს აშენება. პირველადი ჯანდაცვის გამართულ სისტემაზე მნიშვნელოვნადაა დამო–კიდებული მოსახლეობის ჯანმრთელობის ხარისხი, სერვი–სებისადმი ხელმისაწვდომობა, ჯანდაცვაზე გამოყოფილი მწირი სახსრების ეფექტური ხარჯვა.

ლიტერატურა:

1. Macinko J et al (2003). The contribution of primary care systems to health outcomes within Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) countries, 1970-1998. Health Serv Res.

2. Verulava, T., Maglakelidze, T., Jorbenadze, R. (2017a) Hospitalization Timeliness of Patients with Myocardial Infarction. Eastern Journal of Medicine, 22 (3): 103-109.

3. Verulava, T., Jincharadze, N., Jorbenadze, R. (2017b). Role of Primary Health Care in Re-hospitalization of Patients with Heart Failure. Georgian Medical News, 264 (3): 135-139.

4. საოჯახო მედიცინის ეროვნული სასწავლო ცენტრი – სმესც (2005). პირველადი ჯანდაცვის არსი, ფილოსოფია და როლი. მომიჯნავე სპეციალობის ექიმების ოჯახის ექიმად გადამზადების სასწავლო პროგრამა.

5. Starfield B. (1998). Primary Care. New York, NY: Oxford University Press; 1998.

6. ვერულავა, თ. (2015ა). პირველადი ჯანდაცვა სისტემის საძირკველია. ჟურნალი “ლიბერალი”. 17.07.

7. ვერულავა, თ. (2015ბ). პირველადი ჯანდაცვის რეფორმისთვის გასატარებელი პოლიტიკის პირველი ნაბიჯები. ინფორმაციის თავისუფლების განვითარების ინსტიტუტი (IDFI). საქართველო.

8. ვერულავა, თ., ბეჭვაია, ჯ. (2015გ). სამედიცინო პერსონალის სამეცნიერო — ინფორმაციული უზრუნველყოფის პრობლემები საქართველოში. სამართალი და ეკონომიკა (6), 74–86.

9. ვერულავა, თ. (2016). ჯანდაცვის პოლიტიკა. თბილისი, ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა.

10. ვერულავა, თ., ასრათაშვილი, ა., ქაფიანიძე, შ., წიქორიძე, თ., მინდიაშვილი, ს. (2017). პირველადი ჯანდაცვის ექთნების როლი გულის უკმარისობის პაციენტების ინფორმირებულობის ამაღლებაში. ჯანდაცვის პოლიტიკა, ეკონომიკა და სოციოლოგია, 3. ჯანდაცვის პოლიტიკისა და დაზღვევის ცენტრი, 69–73.

CHALLENGES AND PROBLEM IN PRIMARY HEALTH CARE IN GEORGIA

TENGIZ VERULAVA
Academic Doctor of Medicine,
Ilia State University, Georgia
tengiz.verulava@iliauni.edu.ge

https://doi.org/10.35945/gb.2018.05.044

KEYWORDS: FAMILY DOCTOR, PRIMARY HEALTHCARE, GEORGIA

SUMMARY

Primary health care has an important role in the organizational arrangement of health care system. Without a fundament of primary health care system it is impossible to build anything. The primary health care system reflects on the quality population health, the availability of health services and the cost of spending on the health care. The family doctor›s institute and primary health care system in Georgia have not been developed with regarding international standards. The lack of primary care system in Georgia indicates that the referral to outpatient medical facilities is considerably lower than the European countries. The reason for this is the lack of confidence in primary care institutions and the absence of comprehencive primary health care system in the country. It is nessesery to develop a family doctor›s institute in Georgia. This requires the promotion of continuous medical education of family doctors, optimal geographical distribution of primary health care institutions.

რეფერირებადი და რეცენზირებადი საერთაშორისო სამეცნიერო – პრაქტიკული ჟურნალი „გლობალიზაცია და ბიზნესი“

ინგლისური ტექსტის კორექტორი: **ნინო ქერაშვილი**

დაკაბადონება: **ნიკა ხვედელიძე**

გარეკანის დიზაინი: **ლიზა ჯალაღონია**

თბილისი, 0141, დ. გურამიშვილის გამზ. №76

ტელეფონი: (+995 32) 2 000 171

(+995 599) 96 94 59

ფაქსი: (+995 032) 214 35 83

ელ-ფოსტა: info@eugb.ge

გამომცემლობა „საუნჯე“

REFEREED AND PEER-REVIEWED INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL GLOBALIZATION & BUSINESS

Proof-reader of English text: **Nino Kerashvili**

Page Make-up: **Nika Khvedelidze**

Cover Design: **Liza Jalaghonia**

76 D. Guramishvili ave,Tbilisi, 0141, Georgia

Phone: (+995 32) 2 000 171

(+995 599) 96 94 59

Fax: (+995 032) 214 35 83

E-mail: info@eugb.ge

„Saunje“ Publishing House

PUBLISHING HOUSE გამომცემლობა

saungeo@gmail.com

facebook.com/saunje publishing

Tel: 214 1 214; 239 55 87; 239 71 88

